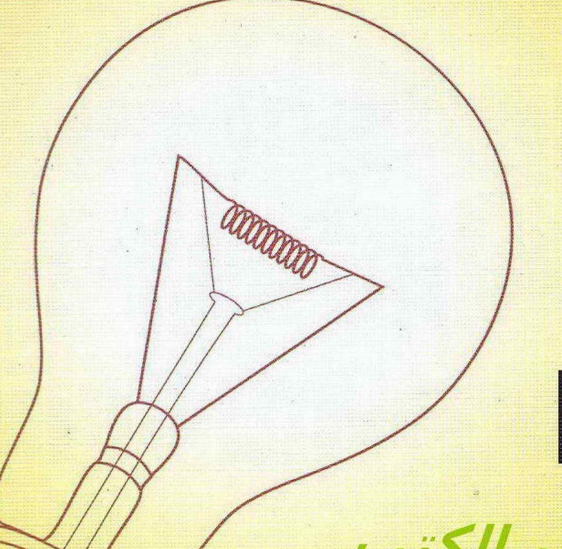


صناعة الأفكار المبتكرة



Creation IDEAS

أحمد الضبع
Ahmed El-Daba





أحمد الضبع

Ahmed El-Daba



اسم الكتاب: صناعة الأفكار المبتكرة

المؤلــــــف: أحمد الضبع

الطبعة الأولى: ١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رؤية م: أيمن مجدي

مقاس الكتاب: ١٧× ٢٤

إخراج داخلي: مركز السلام للتجهيز الفني

حقوق النشر لـ: دار أجيال للنشر والتوزيع

رقم الإيداع: ٨٦٥١/ ٢٠٠٩

رقم الهاتف: ٠٠٢٠١٢٤٢٤٢٤٣٧

٠٠٢٢٢٥٢٨٦٥٤٠

العنوان: ٦ أبراج المهندسين كورنيش المعادي الدور السادس شقة ٢ .

الموقع على شبكة الإنترنت: www.darajial.net





إهـــداء

إلى من أهداني

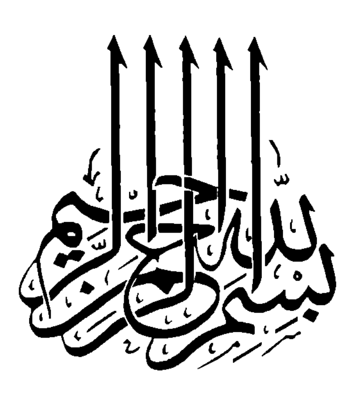
رغيف صدق لم يأكله العفن

إلى يد بيضاء لم تقبض الثمن

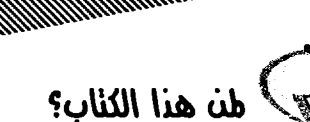
إلى أخي وصديقي الشاعر العراقي

عمـاد السامرائي

سلام إليك بحجم الوطن


بسم الله الرحمن الرحيم

تمهيد





لمن هذا الكتاب؟

بداية.. هل أنت واحد من هؤلاء؟

- هل تود أن تصنع مستقبلاً مليئًا بالمغامرة والإبداع لك، ولغيرك ولوطنك؟
- مغرم بالجديد؟ محب للتغيير؟ عاشق للاختلاف والتميز؟
- هل تحمل أفكارًا عظيمة تود تحقيقها؟
- تريد التميز في حياتك الأسرية والعملية؟
- تؤمن بتأثير الإبداع والابتكار في تغيير مسار الآخرين؟
- تحرص على أن يكون لك مكان متميز بين أصحاب المهن المرموقة؟
- لديك رغبة حقيقية في رفع قدراتك الابتكارية وطاقاتك الخلاقة؟
- تأمل في قيادة عقلك ودفعه دائمًا للأمام؟
- هل تسعى بجد نحو تغيير كامل حياتك إلى الأفضل؟
- تريد أن تبتكر وكأنما تتنفس الهواء؟
- هل أنت كل ما سبق أو بعض منه؟

> **الابتكار في اللغة**
>
> الابتكار في اللغة مشتق من بَكَرَ ومنه أبْكَرَ وابتكر
>
> **والبكر** هو أول كل شيء أو (كل فعلة لم يتقدمها مثلها)
>
> **وأصل الابتكار** الاستحواذ على باكورة الشيء وأول الشيء باكورته

إذا كنت واحدًا من هؤلاء، فأهلاً بك معنا، لنخطو ثاني خطوة عملية من خطوات

رحلتنا إلى التميّز، مستخدمين طريق الابتكار مسلكًا، لقد اتخذت أول وأهم خطوة عملية في رحلتنا هذه بمجرد اقتنائك لهذا الكتاب، فسواء كنت قد اشتريته أو استعرته، فأنت لا شك أهلٌ له، كما أنه (ذلك الكتاب) شرفٌ لكاتبه ووسام على صدره أن تنهل من أفكاره، وتتعرّف على الطرق الفعّالة والمجرّبة في كيفية الحصول على أفكار مبتكرة في جميع مجالات حياتك، إن الغاية التي ستتلمسها بنفسك من خلال قراءتك لفصول هذا الكتاب، هو أننا نحاول «بإصرار» أن تنهي الصفحة الأخيرة منه -بإذن الله- بعد أن تكون قد أصبحت «صانع أفكار مبتكرة» بدرجة محترف، ولا تنسَ أن تضع تحت كلمة محترف خطًا عريضًا للتأكيد.

«الإبداع»
مصطلح عام يشير إلى أي جهد متميز وفكرة مختلفة وفعل فريد.. وهو غالبا ما يعبر عن محصلة العمل وتميز الفعل أكثر من الفاعل نفسه (كأن نقول: هذا عمل مبدع بحق).. ورغم اسمه المخادع إلا أنه قد يتبلور نتيجة للتنظيم والتفاني والإخلاص دون أن يرتبط بالضرورة بموهبة «الابتكار» أو «الاختراع» (فالطبيب والمعلم يمكنهما الإبداع في مجالها دون أن يبتكرا شيئا جديدًا بالضرورة..

لذا فحرصًا على وقتك الثمين، إذا توقّعت أن تحصل فقط على بعض المتعة أو قليل من التسلية لمجرد قراءتك هذه الصفحات، فالنصيحة الأولى «والأخيرة» التي أستطيع أن أسديها إليك، أن تترك هذا الكتاب جانبًا، وتشرع في قراءة أحد كتب أدب الرحلات للكاتب المبدع «أنيس منصور»، أما إذا توقّعت أن تشحن مصابيح عقلك لتتمكن من العثور على الأفكار الرائعة وتصبح « أنيسًا منصورًا » في مجالك، فلتكمل قراءة ما بدأت، هذه ليست كلمات جوفاء، بل هي كلمات محقونة بالثقة، أنك أنت أحد هؤلاء الذين تبحث عنهم هذه الأمة، أمتنا العربية، لترفع عن ظهرها أعباء التسمر والجري في نفس المكان، أو أنك أحد هؤلاء الذين يبحث عنهم أصحاب الشركات الطَمُوح، ويتمنون أن تعمل لديهم، ولما لا؟..فإن أحد وظائف هذا الكتاب هو أنه يجعل هناك صلة رحم بين الأفكار المبتكرة والذين اعتادوا ألا تزورهم الأفكار المتميزة إلا نادرًا.

ليس في الأمر سحر، وإنما هي قوانين وتمارين وتجارب وخلاصات أفكار وعصارات

خبرات، تم الإعداد والتحضير لها على مدى عشر سنوات، ما بين التجربة والبحث، والفشل والنجاح.

لقد أُعِد هذا الكتاب (الأفكار المبتكرة) بعناية فائقة، وبأسلوب مبتكر، لكي يُعين شخصًا مثلك أنت، شخصًا يتوهج طموحًا لأن يقف في المكان الصحيح من مركز إشعاع التميّز، وكل المطلوب منك فقط هو أن تتأكد من قدرتك على قراءة ٢٢٠ صفحة باهتمام، فهل أنت هذا الشخص؟

يقدّم لك هذا الكتاب عددًا ليس بالقليل من النصائح والإرشادات والآليات التي ترتبط بإنتاج الفكرة وتربيتها ورعايتها وتقديمها بالشكل الذي يجعلها قابلة للاستغلال المفيد.

فتتعرف من خلاله على أفضل الطرق لاستثمار التخيّل والعادات المصاحبة للمبدعين، وكيفية خلق بيئة مشجعة للابتكار والإبداع من صنعك أنت بدلًا من أن تنتظر البيئة التي يوفّرها لك العمل أو تسخّرها لك الدولة.

كما أنك ستجد في هذا الكتاب الكثير من تمرينات التخيّل والتركيز الهادئ، وتمرين للصبر وآخر للاسترخاء، والأسئلة التفاعلية التي تتطلب إجابتك عنها في نفس الكتاب، في نهاية كل موضوع، حتى تتأكد بنفسك من التفاعل مع الموضوع وتقيس مدى استفادتك منه.

إضافة إلى ذلك، أنت محاط في أثناء قراءتك لهذا الكتاب بالعديد من الأقوال والعبارات والأمثلة المحفزة، منسوبة لأصحابها من المخترعين والمبدعين وأصحاب الأفكار العبقرية، سواء من خلال سياق موضوعات الكتاب أو من خلال الهامش، فضلًا عن الصور والرسوم التوضيحية المساعدة على التخيل.

قد يتصوّر البعض أن الفكرة الرائعة لابد وأن وراءها رجل شديد الذكاء، بينما يعتقد

آخرون أن وراءها موهبة خاصة وملكات فريدة، لا يحظى بها سوى قليل من البشر.

بيد أن الأمر برمته، لا يتعدّى كونه مجموعة من التصورات، ففي تصوري الشخصي أن صناعة **الأفكار المبتكرة** تشبه إلى حد كبير الرجلَ الذي يستلقي بظهره فوق الماء، فهناك من يتصور أن هذا الرجل يملك الموهبة التي لمعت في الاستلقاء على مياه النهر دون أن يغرق، وهناك من يتصور أنه يملك مواصفات جسمية تمكّنه من عمل ذلك الذي لا يقدر عليه سواه، أما الحقيقة التي لا تقبل أي نقاش، أنك إذا عرفت القاعدة التي تُمكّنك من أن تستلقي بظهرك على سطح مياه النهر، وشرعت في تنفيذها بقليل من الصبر، فإنك ستطفو بلا شك دون أي أذى، وتلك الطريقة تعتمد بشكل أساسي على معلومة مهمة وبسيطة للغاية، وهى أن تجعل كل عضلاتك تسترخي فحسب.

إن تصرفك كسمكة ميتة في المثال السابق قد يجعل بإمكانك الإتيان بغريب الأشياء وأعاجيبها في نظر الآخرين، فما بالك لو أنك تصرفت إيجابيًا بصدد التعرّف على قواعد وقوانين الابتكار البسيطة لتصبح «صانع أفكار مبتكرة».... لاشك أنها تجربة مثيرة.

ثلاث كلمات فقط!



عندما سألته المذيعة: كم يُقدّر – بالتقريب- حجم ثروتك؟ رد رجل الأعمال الناجح بثلاث كلمات فقط لا غير: قبل أم بعد؟

فاندهشت المذيعة من سؤاله، فأوضح لها رجل الأعمال قصده على الفور: هل تريدين معرفة حجم ثروتي، قبل أن تسألي السؤال أم

بعد أن سألته؟ فازداد حجم الاندهاش على وجه المذيعة، وبالطبع على وجه المشاهدين، فأراد رجل الأعمال أن يبسّط إجابته بقوله: يا عزيزتي قبل أن تسأليني كم ثروتي كان رصيدي يساوى كذا، وبعد ما سألتِ السؤال كان رصيدي قد زاد بالتأكيد.

لا شك أن جميع من شاهدوا تلك الحلقة من البرنامج يسألون أنفسهم هذا السؤال...ما التجارة التي لا يحتمل فيها الخسارة وتزيد من حجم ثروة رجل الملايين من الجنيهات في خلال ثوانٍ قليلة؟

السؤال الآخر الذي تبادر إلى ذهني، هو أنه لو كان هذا الرجل يمتلك شركة من الشركات النمطية، فهل كان سيحقق نفس الأرباح؟ بالطبع ستكون الإجابة أنه ليس من الضروري، وربما أقطع بالنفي.

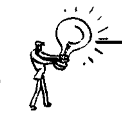
إذًا فما السر وراء هذا النجاح؟

لابد أن السر هو فكرة مبتكرة تم استغلالها بعناية فائقة وفى توقيت رائع وبأسلوب علمي متقن...أليس كذلك؟

ابتكارات بطعم النجاح



والباحث في تاريخ الشركات العملاقة، يعرف جيدًا أن أغلب الشركات الراسخة أعمدتها على أرض الصناعة والتجارة الآن، هي شركات اعتمدت في بدايتها على فكرة جديدة أو ابتكارات مذهلة أو اختراع مدهش وحققت الكثير...فلا ينكر أحد أن الترانزيستور العجيب هو الذي أنجب الشركة ذات الاسم الرنان «سوني Sony»، وحافظ على بقائها حتى الآن على عرش الأجهزة الإلكترونية..ولابد أن خلطة التوابل السحرية الخاصة بالدجاج هي سر نجاح سلسلة المطاعم الشهيرة «كنتاكي»، وإلا ما أصبح سر الخلطة السحرية هذه، يتنافس مع سر تحنيط الموتى عند الفراعنة المصريين..«وحتى الآن لم يكتشف أحد السرّين»!



ولا شك عندما تسمع أن هناك مشروب مياه غازية عابرًا للقارات، فسوف تعلم فورًا أنه كوكاكولا.....إن شركة أبل ماكنتوش لا تستطيع إنكار حقيقة أن وجودها في عالم الكمبيوتر، كان بفضل التصميمات المبتكرة التي اتخذتها لترويج منتجها المدلل المعروف.

وهذا يشدنا إلى تعريف الابتكار

ما الابتكار؟

ما زال التعريف الذي يجلس على عرش عشرات التعريفات المختلفة للابتكار هو أن:

الابتكار creativity يعني تحويل المعرفة القديمة إلى خدمات جديدة ومختلفة من شأنها النهوض بمستوى الفرد والمجتمع إلى مستوى متقدم ورفيع.

تعريف آخر. خاص بي.

الابتكار: هو عملية وولادة عقلية (عن قصد أو غير قصد) تنشأ من تزاوج عدة معارف، لتأتى لنا بخدمة جديدة..كما لو كنا ننتظرها بفارغ الصبر.

وفي المعجم الوسيط «**الخاطرة**» هي ما يخطر بالقلب من أمر أو رأي أو معنى، أما «الفكرة» فهي إعمال العقل في العلوم للوصول إلي المجهول.

الإبداع في اللغة العربية

أبدع: فعل ماض، أي أوجد وأنشأ على غير مثيل سابق

وبِدَع: بكسر الباء وفتح الدال أول لا مثيل له، ويقول الله

الاختراع

هو جزء من عملية الابتكار ويرتبط غالبا بالمجال التقني أو الإنتاج الصناعي.. وهو موهبة تتطلب دمج عناصر معروفة سلفا لتركيب جهاز أو منتج جديد يؤدي هدفا مختلفا.. فالسيارة مثلا اختراع رائد يتركب من عناصر معروفة (كالمسامير والأسلاك والتروس المعدنية) شكلت مع بعضها جهازًا جديدًا يؤدي مهمة مختلفة... وبناء عليه يمكن القول إن «الاختراع» أحد أوجه «الابتكار» ويندرج تحت مفهوم «الإبداع» ولكنه معاكس «للاكتشاف» كونه خُلقًا لحالة غير موجودة أصلا!!

تعالى في القرآن الكريم ﴿قُلْ مَا كُنتُ بِدْعًا مِّنَ الرُّسُلِ﴾ [الأحقاف: ٩]

وأبدع بالشعر: أي جاء بالجديد من الكلمات والمعاني.

والبديع: من أسماء الله عز وجل لإبداعه الأشياء وإحداثه إياها.

﴿بَدِيعُ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ﴾ [البقرة:١١٧]

الاختراع...الابتكار...الابداع

قد يخلط البعض بين الاختراع والابتكار، وبين الابتكار والإبداع، فيجعله هذا الخلط يصف شيئًا بأنه ابتكار، في حين أنه في الأساس يقصد كلمة اختراع أو اختراع هي الكلمة الأنسب في هذا المكان، وقد يرجع هذا الخلط للتشابه العميق في المردود الناتج لكل منهم على حدة، فيسوقنا هذا لوصف فكرة مبتكرة بأنها أبداع، وقد يكون وصفنا هنا صحيح، وغير مغلوط، لأن الفكرة المبتكرة من الممكن أن تحتوى بداخلها على إبداع بالفعل، كما أن جميع هذه المصطلحات تصب في النهر نفسه، وبرغم من أن لكل مصطلح دوره الفعال والحيوي في خدمة الفرد والمجتمع، إلا أنه من الضروري (ما دام الأمر هنا يتعلق بتعلم فن الابتكار) أن نُفرّق بين المصطلحات الثلاثة.

الاكتشاف

هو محاولة لتفسير وفهم أشياء موجودة سلفا (كأن نقول اكتشف العلماء كوكبا جديدا أو فيروسا خطيرا).. وهو لا يندرج بالضرورة تحت مفهوم "الإبداع" ولا يحتاج غالبا إلى "تفكير ابتكاري" كونه يتعرف على أشياء موجودة أصلا.. فالقارة الأمريكية مثلا موجودة منذ القدم - ومعروفة لأهلها الأصليين منذ آلاف السنين -ولكن تم اكتشافها بالمصادفة من قِبَل شخص غير مبتكر يدعى كولومبس (كان هدفه الأساسي الوصول إلى الهند من ناحية الغرب)

«الملكية الفكرية»

مصطلح قانوني يدل على ما ينتجه العقل البشري من أفكار محددة تتم ترجمتها إلى أشياء ملموسة، فيدخل في نطاقها كافة الحقوق الناتجة من النشاط الفكري للإنسان في الحقول الفنية والأدبية والعلمية والصناعية والتجارية وما شابه)

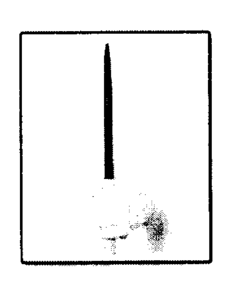
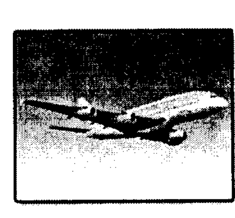
	الاختراع	الابتكار	الإبداع
المصدر	الإنسان	الإنسان	الإنسان
الحالة	عملية ذهنية	عملية ذهنية	عملية ذهنية ووجدانية
مثال	المصباح الكهربائي	المصباح الشاحن	شعر - موسيقى - قصة - رسم - تمثيل - فكرة
الكيفية	يعتمد أساسًا على الخبرات السابقة والعلوم المكتسبة	يعتمد على طريقة التفكير وتوليد الفكرة من الفكرة	يعتمد في الأساس على الإلهام والموهبة
دور التخيّل	يستخدم فيه التخيّل	يستخدم فيه التخيّل	يستخدم فيه التخيّل
الوصف	له وزن وحجم لذلك فهو محسوس، ملموس	لا يشترط أن يكون له وزن وحجم وإن كانت هناك العديد من المبتكرات التي لها وزن وحجم	يعتمد على التذوق والإحساس لا على المادة بشكل أساسي وإنما المادة هي عامل وسيط مثل فرشاة الرسم والورقة والقلم وآلة الفيولين والناي
الاستغلال	يجب تسويقه وإلا ما أصبح اختراعًا	يمكن تسويقه	يمكن تسويقه
التطبيق	يجب تصنيعه	يمكن تصنيعه إذا كان الأمر متعلقاً بتطوير منتج	يمكن استغلاله تجاريًا بعد إخراجه إلى النور
الاستمرارية	يستمر لفترة ما حتى يحل محله	يستمر حتى يحقق الفائدة منه أو يحل	لا ينتهي بمرور الزمن، ولكن تأتي عليه فترة من

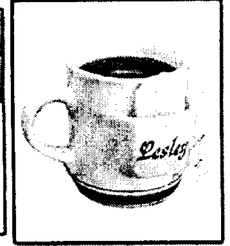
	الاختراع	الابتكار	الإبداع
	اختراع جديد يقوم بدوره أو يهمل كليًا	محله ابتكار جديد	التجاهل أو النسيان، ولكن هذا لا يعنى انتهاءه، فالإبداع يتصف بالأصالة
الإضافة	يضيف للبشرية جميعها فوائد عظيمة	يضيف لفئة معينة وربما للفرد المبتكر وحده	حجم الفائدة متفاوت طبقًا لأذواق جمهور المستقبلين للإبداع وثقافاتهم ولغاتهم
العائد المادي	بطيء، لكنه يستمر في العطاء لفترات طويلة	سريع جدًا، لكن لا يستمر في العطاء طويلًا	يتفاوت حجم ربحيته والأصل فيه أن لا يرجى من ورائه ربحية
الانتشار	واسع الانتشار ولكن لا ينتشر بسهولة	سهل توسيع انتشاره على حسب الابتكار	سريع الانتشار وأيضًا سهل الانتشار
الأصالة	تسبقه نظريات وتجارب	يسبقه اختراع أو فكرة ما	تسبقه ثقافة بالإضافة إلى الفطرة والموهبة
الرعاية	ترعاه شركة أو عدة مؤسسات أو دولة	ترعاه مؤسسات أو الفرد المبتكِر نفسه	على المبدع أن ينتج إبداعه أولًا ثم عليه تسويقه على المتخصصين في الإنتاج

ومن هنا نجد أوجه الشبه العديدة بين العمليات الثلاثة، الأمر الذي قد يُسَهل الخلط بين عملية وأخرى، فالثمر واحد وإن تعددت الأحجام والألوان والمذاقات.

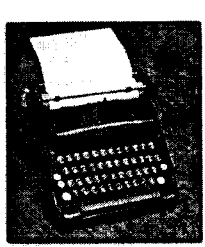
استقصاء

أي من الصور الآتية يعد ابتكارًا، وأيها يعد إبداعًا وأيها يمثل اختراعًا في رأيك؟







«الابتكار»

موهبة ذهنية خاصة ترتقي بعملية الإبداع ذاتها وتطبع صاحبها بصفة العبقرية والتميز، فحين نصف شخصاً ما بأنه "مبتكر" نعني غالبا امتلاكه موهبة "التفكير الابتكاري" والقدرة على إبداع شيء فريد وغير مسبوق.. وبهذا يمكن القول إن مفهوم الابتكار يقف خلف جميع الإبداعات العلمية والفنية والأدبية التي تتميز بالتفرد والأصالة والإضافة الحقيقية.

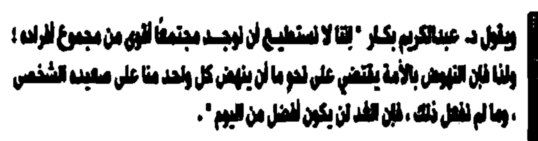
الابتكار..لماذا؟

حاجتنا إلى الابتكار.

لعل خطورة الوضع المتدني الراهن الذي تعانى منه أمتنا الآن، والمتمثل في حاجتنا إلى الدول المتقدمة وعقولها ومنتجاتها، هو أهم أسباب تلك الحاجة الماسة والضرورية لوجود أفكار وحلول جديدة، للخروج من أزماتنا بأنفسنا، بما يخدم مصالح الأمة في المقام الأول....فمن الرائع أن نحتاج إلى الآخر، بينما يكون الآخر في حاجة إلينا أيضًا، فيحدث التعاون المُجدي بيننا وبين هذا الآخر... لكن ما يحدث الآن ومنذ فترة طويلة، ليس التعاون المنشود بقدر ما هو اعتماد على الآخر والحاجة إلى أن نأكل ونشرب ونركب وسائل مواصلات ونستخدم وسائل اتصال..و..و... إلخ!

ولعل الابتكار هو الخلاص الوحيد للتحرر من الاعتمادية والتحول إلى التعاونية المحققة لمصلحة جميع الأطراف.

تأييد


ويقول د. عبدالكريم بكار "إننا لا نستطيع أن نوجد مجتمعاً أقوى من مجموع أفراده ؛ ولذا فإن النهوض بالأمة يقتضي على نحو ما أن ينهض كل واحد منا على صعيده الشخصي ، وما لم نفعل ذلك ، فإن الغد لن يكون أفضل من اليوم".

يقصد ببراءة الاختراع

"الشهادة التي تمنحها الدولة لصاحب الاختراع" وعادة ما تمنح الدولة براءة اختراع عن كل ابتكار جديد قابل للاستغلال الصناعي، سواء أكان متعلقًا بمنتجات صناعية جديدة أم بطرق أو وسائل صناعية مستحدثة أو بتطبيق جديد لطرق أو وسائل صناعية معروفة، كاختراع الآلات أو الأجهزة وما إلى ذلك، وتتضمن شهادة براءة الاختراع، كل ما يتعلق بالاختراع من أوصاف أو بيانات، مثل رقم البراءة واسم المخترع ومالك الاختراع وتسمية الاختراع ومدة الحماية وتاريخ بدايتها وتاريخ انتهائها .

ويبدو أن عالم الابتكار د.جيلفورد قد فطن لهذا الدافع القوي، فألهب حماسته لإلقاء خطبته المشهورة عن أهمية تعلم فن الابتكار وتأسيسه لهذا العلم في عام 1950 م، وقد كان السبب الرئيسي لظهور هذا العلم هو إطلاق روسيا لأول قمر صناعي، فصدر تقرير أمريكي بعنوان (أمة في خطر.. كيف سبقهم الروس إلى إطلاق هذا القمر) ومنذ هذا الوقت أصبحت هناك إستراتيجية تعليم الابتكار وتطبيقه، في مختلف نواحي الحياة وفروعها.

الابتكار

يرتكز على إنتاج اشياء جديدة حتى وان كانت عناصرها موجودة من قبل،كابتكار عمل من أعمال الفن،او غيرها من الأعمال التي تتسم بالجدية، أما الاختراع فهو يعد من الجوانب الابتكارية غير انه يعتمد على الإنتاج المركب وهو إدماج جديد لوسائل من اجل الوصول إلى هدف معين.

لالاند

شهادة حق، في حق الماضي.

وعلى نحو آخر، انظر إلى الرسالة التالية وقارن ثم قرر ما إذا كنت تريد إبقاء وضع أمتك على ما هو عليه..أم لا؟

نص الرسالة:

إلى صاحب العظمة: خليفة المسلمين هشام الثالث خليفة المسلمين في مملكة الأندلس.

من جورج الثاني: ملك إنجلترا والسويد والنرويج

صاحب العظمة هشام الثالث جليل المقام، بعد التعظيم والتوقير، نفيدكم أننا سمعنا عن الرقي العظيم الذي تتمتع بفيضه الصافي معاهد العلم والصناعات في بلادكم العامرة، فأردنا لأبنائنا اقتباس نماذج من هذه الفضائل، لتكون بداية حسنة في اقتفاء أثركم، لنشر أنوار العلم في بلادنا التي يحيط بها الجهل من أركانها الأربعة.

وقد وضعنا ابنة شقيقتنا الأميرة (دوبانت) على رأس بعثة من بنات الأشراف الإنجليز، لتتشرف بلثم أهداب العرش، والتماس العطف، لتكون مع زميلاتها موضع عناية عظمتكم.

وقد زودت الأميرة الصغيرة بهدية متواضعة لمقامكم الجليل.

أرجو التكرم بقبولها مع التعظيم والحب الخـــالص.

من خـــادمكم المطيــع: جورج الثاني

خيبة أمل أم رغبة بنّاءة؟

لعلك الآن تشعر بشيء من الحسرة والانكسار..ورغبة في العـودة إلى هـذا الـزمن الـذي تقـدم علينـا الآن ونحـن في مطلـع الألفيـة الثالثـة، ومـن هنـا نستخلص أن هنـاك أحـد خيـارين أمـام الأمـم الضـعيفة والكيانـات الاقتصـادية المتهالكة، وحتى أمام الأفراد، وهو إما الفشـل والانـدثار أو التطور والابتكار.

الابتكار

هو "عملية يصبح فيها الفرد أكثر حساسية للمشكلات وأوجه النقص وفجوات المعرفة الناقصة وعدم الانسجام وغير ذلك فيحدد فيها الصعوبة، ويبحث عن الحلول، ثم يقوم بوضع تخمينات وصياغة الفروض من النقائص ثم يختبر هذه الفروض ويعيد اختبارها ثم يقدم نتائجه في نهاية الأمر".
"بول تورانس"

ومن الأسباب الأخرى التي تدعونا لممارسة عملية التفكير الابتكاري:

- الابتكار يساعد على تنمية قدرات الفرد الذهنية والعقلية.
- يساعد على إمدادنا بوسيلة التعامل مع المشكلات بطريقة مختلفة وجديدة.
- التفكير الابتكاري هو أهم خطوة من خطوات النجاح.
- الطفرات الحضارية لا تحدث إلا بأفكار مبتكرة.
- الابتكار يعنى دائمًا التميز..والتميز هو ما يبحث عنه الإنسان الناجح.
- حاجة الإنسان الفطرية والدائمة للتجديد والتغيير.
- سوق العمل والطبيعة التنافسية التي تفرض وجود التميز.

- الأفكار المبتكرة تساعد على إيجاد فرص عمل لملايين من البشر.
- الأفكار المبتكرة منحة إلهية يجب أن تستغل على أفضل ما يجب.



ما دور الأفكار المبتكرة في حياتنا ؟

تعد مسألة الخروج من الأزمة هي محور التفكير لدى الأفراد والمؤسسات التي تطمح إلى النمو والازدهار في عصرنا الحالي، فالأفراد على سبيل المثال يواجهون أزمات لحظية كل يوم تتمثل في كيفية إشباع الحاجات الملحة التي تمكّنهم من الارتقاء بمستوى معيشتهم ورفع كفاءة أدائهم بالشكل الأمثل والصحيح، الذي يتوافق مع طموحاتهم اللا متناهية، وتتجلى تلك الحاجات في توفير الوقت والجهد المبذول، والحصول على المتعة والأناقة في التعامل مع الأدوات المستخدمة بسهولة، كذلك تتضح الحاجة إلى حلول ذكية وفعّالة لمختلف مشكلات الحياة اليومية، ومن ضمنها توفير الخدمات الضرورية والعاجلة في أقصر وقت وبصور وأشكال مختلفة، تمنح الأفراد فرصة الاختيار من متعدد.

ومن هنا يعظم دور الأفكار المبتكرة في تجفيف منابع تلك الحاجات وتسكين آلامها وإرضائها جميعًا.

أما بالنسبة للمؤسسات فللأفكار المبتكرة دور رئيسي في:

- تطوير نماذج عمل جديدة.
- تطبيق أساليب جديدة للإدارة.
- تلبية احتياجات العميل المتعددة والمتجددة.
- البحث عن عملاء جدد.
- البحث عن أشكال جديدة لخدمة العملاء.

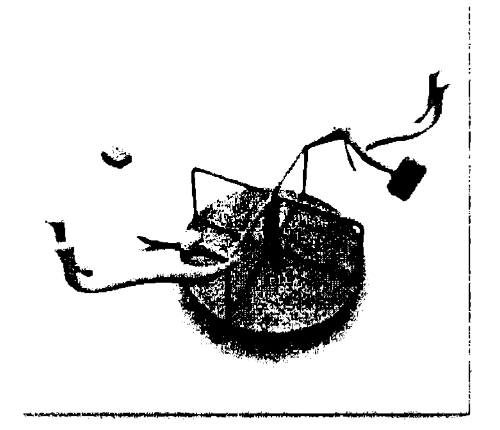
- تطوير منتج جديد أو خدمة جديدة تفيد العميل والشركة معًا.
- تقديم قيمة مضافة للعميل من خلال المنتج أو الخدمة.
- تطبيق أساليب وتقنيات إنتاج جديدة ترفع الكفاءة والجودة أو وقت «الوصول» إلى السوق، والخدمات التي تباع مع هذه المنتجات، وبالنسبة لشركات الخدمات فإن: إبداعات العملية تساعدها على إدخال تحسينات في «المكتب الأمامي» خدمة العملاء وإضافة خدمات جديدة.
- عمل ايجابي لإشراك جميع العاملين بحيث تصبح منظمة العمل كورشة للإبداع.



الابتكار يخلق المنافسة؟

أم العكس؟

الابتكار يخلق منافسة، والمنافسة تخلق أسواقًا جديدة، فتحرك عجلة النمو الاقتصادي، ومن الممكن تصويرها على أنها عملية تعاقبية، فمن خلال قوى المنافسة والتقليد، ينشأ إبداع مبدئي ويتحسن لينافس فيكبر التأثير على الاقتصاد ليكون أكبر عدة مرات من ذلك الذي ينتج عن التطبيق الأول للإبداع.



كما هي طبيعة الحال في القطاعات سريعة الحركة، غالبا ما تكون المشاريع الجديدة ذات احتمالات النمو، أشد إبداعًا فترغم المشاريع القائمة على الاستجابة للتغير، بأن تصبح نفسها أكثر إبداعًا وابتكارًا..أو تتنحى عن الطريق لغيرها من المبدعين المنافسين لها..إذن إذا أردت أن تدخل السوق وتكون ناجحًا.. فكن مبدعًا..كن مبتكرًا أو لا تكون على الإطلاق.

من صانع الأفكار المبتكرة؟

يُحكى أن ثلاثة أرانب كان كل منهم يريد أن يحفر جحرًا لنفسه، فبدأ الأرنب الأول بحفر جحر له فتحتان، إحداهما للدخول، والأخرى للهروب إذا ما فكر الثعلب أن يأكله، وبالفعل هرب الأرنب في أول يوم، بعدما دخل عليه الثعلب من فتحة الدخول،

لكن الأرنب الثاني قد توقّع ما سيفعله الثعلب بعد فشله في أكل أخيه، فحفر لنفسه جحرًا به ثلاث فتحات، واحدة للدخول والأخرتان للهروب، وعندما أتى الثعلب لم يكن وحده، بل أحضر معه زوجته واتفقا على أن يدخل الثعلب من فتحة الدخول وتهجم زوجته من الفتحة المقابلة وينقضا على الأرنب، ويأكلانه سويًا، ولم يعلما أن الأرنب قد حفر مخرجًا ثالثًا ليهرب منه وقت اللزوم، وعندما بدأ الثعلب وزوجته الهجوم، انقضا سريعًا، فكانت المفاجأة أن ماتت زوجة الثعلب مختنقة برأس زوجها المقتول بأنياب زوجته، وبهذه الطريقة نجا الأرنب الثاني وفر بسرعة وقت تصادم الثعلبين، أما الأرنب الثالث فقد حفر لنفسه جحرًا له فتحة واحدة فقط للدخول والخروج، وعندما سأله أخواه: كيف ستنجو بنفسك إذا أتى ثعلب آخر وانقض عليك؟ أجاب: ستحميني تلك الجزرات التي زرعتها بكثرة وبطريقة مختلفة حول الجحر، كان الأرنب قد استطاع أن يزرع ثمار الجزر بطريقة جديدة، بحيث تكون رأس الجزرة المدبب متجهة لأعلى، وبهذه الطريقة كلما مشى الثعلب فوقها، تألّمت قدماه، ولم يستطع أن يكمل المشوار في اتجاه الجحر.

من هذه القصة تتضح لنا ثلاثة أنماط للتفكير وهي:

التفكير العادي = الأرنب الأول.

التفكير الذكي = الأرنب الثاني.

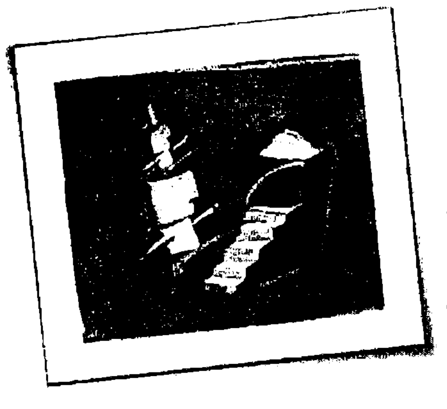
التفكير المبتكر = الأرنب الثالث.

مخترعون

- مصمم برج إيفل: (أ. غ. إيفل) عام ١٨٨٤.
- مبتكر البريد: سيروس الكبير (القرن السادس قبل الميلاد).
- مبتكر البطاقات البريدية: جون شارلتون عام ١٨٦١.
- مكتشف عنصر البولونيوم المشع: ماري وبيير كوري عام ١٩٠١
- مكتشف أشعة بيتا: هنري بيكيريل عام ١٨٦٩.
- مبتكر طريقة تجفيف الحليب: بامينتييه عام ١٨٠٥.
- مخترع جهاز تخطيط القلب الكهربائي: (أ. د. والر) عام ١٨٨٧.
- مخترع الترام الكهربائي: (ف. سبراغ) عام ١٨٨٨
- مخترع الترانزستور: جون باردين ورفاقه عام ١٩٥٦.
- مبتكر طريقة التصوير الشمسي: إدموند بيكيريل عام ١٨٤٩.
- مبتكر تطعيم الأطفال: لويس باستور.

60 صفة تتارجح بينها الشخصية الابتكارية

صُنّع الأفكار المبتكرة لديهم عدة سمات تميزهم عن الأشخاص العادين.. تلك الصفات المميزة أغلبها يمكنك اكتسابها إذا ما أردت أن تغير حياتك وتصبح قادرًا على الإضافة والتجديد والتطوير لما سبق من أفكار... وقد تكون بعض السمات الآتي ذكرها غير موجودة في الشخص المبتكر، ولكن هذا لا يقلل من شأن الأفكار التي ينتجها... فقط نذكرها حتى يمكنك كشف اللثام عن هؤلاء الأشخاص.



ومن ضمن هذه الصفات ما يلي:

١) صانع الأفكار يثق بنفسه وبقدراته الذهنية.

٢) انفعاله متزن أمام المواقف الصعبة.

٣) يصطدم دائما باللوائح والقوانين الجامدة.

٤) متشوق دائمًا للعمل والسعي بجد ونشاط.

٥) كثير التساؤل ويلح في السؤال.

٦) صبور.

٧) مغامر.

٨) متعدد المواهب والخبرات.

٩) **كثير الانطواء والانزواء.**

١٠) يكره الروتين ويختنق من الأماكن التي تتعامل به.

١١) **كثير الشك فيما يُفرض عليه من حقائق.**

١٢) طموحاته متواضعة ولكنها كثيرة.

١٣) **أفكاره لا تلقى القبول من الآخرين غالبًا.**

١٤) بعيد النظر.

١٥) **يسلك دائمًا الطريق الأصعب، شريطة أن يكون مثمرًا.**

١٦) لديه أكثر من رؤية لحل المشكلات.

١٧) **فضولي يقاوم فضول الآخرين.**

١٨) محب دائمًا للتغيير.

١٩) **يتصرّف بشجاعة أمام المشكلات الصعبة.**

٢٠) يتمتع بدرجة كبيرة من التفاؤل.

٢١) **يعتبره الآخرون شخصًا غامضًا غريب الأطوار.**

٢٢) شارد الذهن معظم الوقت.

٢٣) **مؤمن بالتجربة والخطأ.**

٢٤) يبحث عن روابط بين الماضي والمستقبل.

٢٥) **يبدأ وعينه على النهاية.**

٢٦) يبحث دائمًا عن الاختلاف.

- مبتكر أول إرسال تليفزيوني ملون : جون بارد عام ١٩٢
- مخترع أول آلة التقاط تليفزيوني (سيكام) : هنري فرانس عام ١٩٣١ .
- مخترع أول آلة حراثة بخارية: جون هيت كوت عام ١٨٣٢ .
- مبتكر أول آلة تلغراف تحت البحر: كرامبتون عام ١٨٥١
- مبتكر أول طائرة فعلية : ويلبور وأرفيل و رايت عام ١٩٠٣ .
- مخترع أول محرك صاروخي : بيدرو بوليه عام ١٨٩٧ .
- مبتكر أول محطة إرسال لاسلكية : بلونديل .
- مبتكر أول محطة خدمة للسيارات : السيد بورول عام ١٨٩٥ .
- مبتكر البارود : روجرز بابكون (القرن الثالث عشر)
- مخترع الباروميتر الزئبقي: تورشيللي (القرن السابع عشر).
- مبتكر لغة الكمبيوتر BASIC : جون كيميني عام ١٩٦٥.
- مبتكر لغة الكمبيوتر: Pascal وورث عام ١٩٦٩.

٢٧) لديه العديد من الاقتراحات.

٢٨) يستعجل النتائج.

٢٩) يبالغ في انبهاره بما وصل إليه.

٣٠) يفكك المنظومة من أجل إعادة بنائها.

٣١) يمتلك مفردات لغوية خاصة في تعريف الأشياء.

٣٢) يُرفق شكواه بمجموعة من الحلول.

٣٣) يتمركز بمكان تدفق المعلومات.

٣٤) مرهف الحس.

٣٥) قادر على صياغة جديدة للواقع المحيط به.

٣٦) أداؤه للعمل غير نمطي.

٣٧) يقيم علاقات مميزة مع مجموعات ضيقة.

٣٨) يتأثر بالقدوة.

٣٩) يتمتع بإنتاج ضخم.

٤٠) لديه القدرة على التلاعب بالعناصر والمفاهيم.

٤١) ينجز عن طريق الاستقلال أكثر من الانصياع.

٤٢) يتميز بالتنوع في اختياراته المهنية.

٤٣) لديه القدرة على تنفيذ الأفكار.

٤٤) عفوي وغير منظم.

٤٥) متحمس ويُقبل على الأفكار باندفاعية.

- مكتشف الجراثيم : لويس باستور في القرن التاسع عشر .
- مبتكر قماش الجينز : ستروس عام ١٨٧٣
- مبتكر الحاسب الكبير : (و . إيكرت) ورفاقه عام ١٩٤٦ .
- مبتكر الحاسبة الالكترونية : كيلي عام ١٩٧٢
- مبتكر شاحن الفولت : (ج . برتين) عام ١٩٦٢ .
- مبتكر حساب التكامل : أودوكس في القرن الرابع قبل الميلاد .
- مبتكر آلة الحصاد : جيرمر بايلي عام ١٨٢٢ .
- مبتكر حزام النجاة : (دي لا شابيل) عام ١٧٦٩ .
- مبتكر حلابة الأبقار : الكسندر شيلدر عام ١٨٩٥ .
- مبتكر الخرطوشة الحربية : ألكسندر فورزيس عام ١٨٠٧.
- مبتكر خط السكة الحديد : جيسوب عام ١٧٨٥ .
- مبتكر الدراجة النارية : جوتليب داملر عام ١٨٨٥.

٤٦) **لا يخجل من فوضاه.**

٤٧) يحب المفاجآت والتغيير.

٤٨) **لديه تفسير خاص للحقيقة.**

٤٩) تتغير آراؤه كثيرًا بدون إنذار.

٥٠) **يتقبل الآخر كما هو ويتوقع نفس الشيء من الآخر.**

٥١) يستمتع بالأشياء والهدايا الغريبة.

٥٢) **يفضل بدء مشروع جديد على إنهاء القديم.**

٥٣) ينتقل من موضوع لآخر بسرعة.

٥٤) **يتحاشى الوظائف الحسابية المعقدة.**

٥٥) يعمل على تحفيز الآخرين وتشجيعهم دائمًا.

٥٦) **يتحدث كثيرًا عن أفكاره الإبداعية.**

٥٧) يحتفظ بألعابه القديمة.

٥٨) **ينجز أكثر من عمل في وقت واحد.**

٥٩) الماضي والمستقبل يعنى الكثير لديه أكثر من الحاضر.

٦٠) **يميل إلى تنوّع أسلوبه في التعامل مع الأحداث المعتادة.**

تلك هي السمات المميزة للشخص المبتكِر..وحتى تتحفز على اكتساب ما يحلو لك منها، فينبغي أن تتعرف على معادلة الابتكار أولًا.

معادلة صناعة الأفكار المبتكرة

قدرة على التخيل + صفات شخصية + مناخ ملائم = فكرة مبتكرة

نقاط القوة ونقاط الضعف في الشخصية الابتكارية.

أولا نقاط القوة:

فيما يلي أهم 10 نقاط قوة في شخصية المبتكر



ثانيًا نقاط الضعف.

فيما يلي أهم 10 نقاط ضعف في شخصية المبتكر

- سهولة الشعور بالملل.
- عدم التنظيم والترتيب.
- عدم المسؤولية.
- ضعف الانتباه.

- فقدان الاهتمام بالمظهر.
- غرابة تصرفاته.
- الاندفاعية والتهور.
- الانطوائية في أحيان كثيرة.
- عدم توقع ردود أفعاله.
- الشك.

بطاقة الهوية الخاصة بالمبتكر



- الشعار: التوسع في جميع المجالات.
- الرمز: الطائر المحلق.
- أبرز نقاط القوة: التخيل.
- أبرز نقاط الضعف: عدم التنظيم.
- الوظيفة الأساسية: صناعة الأفكار.
- الأولويات: تنوع الأساليب.
- مفتاح التحفيز: الحرية.
- العدو الأساسي:كثرة اللوائح والقوانين.
- أسلوب الأداء: قادر على التكيف.
- الكفاءة الرئيسية: تعدد المهام.
- المرونة:مرن بامتياز.
- الصورة الذهنية: الأصالة.

كيف تتعرف على مدى قدرتك على الابتكار والإبداع؟

الإجابة على الأسئلة التالية تُمكّنك من التعرف على مدى قدرتك على الابتكار

ضع علامة (×) على السؤال الذي يتوافق مع شخصيتك.

١) هل لديكَ شعور دائم بأنك مختلف وفريد؟

٢) هل تبدى عدم اهتمام بمظهرك الخارجي؟

٣) هل تنجز أعمالك بشكل سريع وعفوي مما يعرضك للحوادث؟

٤) هل تتحدث فقط عندما تشعر بالرغبة في التحدث؟

٥) هل ترتدي ملابسك وتختارها على أساس غير نمطي؟

٦) هل تتخلّف عن موعدك أو تتأخر دونما عذر مقبول؟

٧) هل تشعر بالحماس الشديد لإنجاز الأعمال؟

٨) هل أنت مع التيار؟

٩) هل تكره التعامل مع التفاصيل الدقيقة؟

١٠) هل يمكنك العمل في أكثر من اتجاه في نفس الوقت؟

١١) هل تشعر برغبة في كسر قواعد العمل والروتين؟

- مخترع ساعة اليد والجيب : برونيللتشي عام ١٤١٠ .
- مخترع اول ماكينة خياطة : اسحق سنجر عام ١٨٥١ .
- مخترع السيارة : مايباخ داملر عام ١٨٨٩
- مخترع السيارة السرير : جورج بولمان عام ١٨٦٤ .
- مخترع التصوير السينمائي : بولي عام 1892 .
- مخترع شاشة السينما العريضة : هنري جاك كرتيان عام ١٩٣١
- مخترع الشريط المغنط : (ف . بفلومر) عام ١٩٢٨ .
- مبتكر الشعر المستعار : كنتين عام ١٦٥٥ .
- مؤسس الصليب الأحمر : هنري دونان عام ١٨٦٣
- اول من ولد الطاقة الكهربائية من الماء : ارستد برجيس عام ١٨٦٩
- مخترع الطباعة : يوحنا جوتنبرج عام ١٤٤٠ .
- مبتكر الطاحونة الكهربائية : فريد اوزيوس عام ١٩٣٠.

١٢) هل تتعدد لديك اهتمامات قصيرة الأجل؟
١٣) هل تتكيّف بسهولة مع الآخرين؟
١٤) هل يمكنك القيام بأعمال أكبر مما يتوقعها الآخرون منك؟
١٥) هل تحتاج أحيانًا إلى المغامرة والمجازفة؟
١٦) هل تجد سهولة في التكيف مع التغيير الحاصل؟
١٧) هل تتعامل مع المنغّصات والتوافه بفتور؟
١٨) هل تشجّع الآخرين على الاستمتاع بوقتهم؟
١٩) هل تتحاشى الالتزام غالبًا.
٢٠) هل تجد صعوبة في البقاء ساكنًا معظم الوقت؟
٢١) هل تغيّر الموضوع بسرعة وبطريقة لا يتوقعها الآخرون.
٢٢) هل تجد الأساليب الإبداعية مكانًا بين أولوياتك؟
٢٣) هل تتضايق من الرتابة والتكرار؟
٢٤) هل تبدي اقتراحات عديدة في موضوع واحد؟
٢٥) هل تبدأ بالعمل على مشاريع كثيرة دون أن تنتهي من أحدها؟
٢٦) هل تركّز على الحلول أكثر من التركيز على المشكلة؟
٢٧) هل تفضّل رحلات الاستجمام والاسترخاء والاستكشاف؟
٢٨) هل يختلط لديك الوهم بالحقيقة أحيانًا؟
٢٩) هل تفقد أشياءك بسهولة؟
٣٠) هل توافق على امتلاك سيارة من طراز عتيق؟
٣١) هل تحتفظ بالتذكارات في أماكن متعددة؟

- مخترع قنبلة النيترون : صموئيل كوهين عام ١٩٥٨ .
- مبتكر الكوابح : (ج . ويستنغهاوس) عام ١٨٦٩
- مبتكر آلة التصوير : شارل باتيه عام ١٨٩٧ .
- مبتكر الكرسي القاذف : أودولك عام ١٩١٢
- مبتكر الكرسي الكهربائي : هيرولد براون عام ١٨٨٨
- مخترع الكلفينيتور : ناتانيل والز عام ١٩١٨ .
- مكتشف الكهرومغناطيسية : (هـ . ك . اورستيد) عام ١٨١٩ .
- مخترع الكمان : (أ . اماتي) في القرن السادس عشر
- مخترع اول كمبيوتر : (و . إيكرت) عام ١٩٥١ .
- مبتكر لغة الكمبيوتر الكوبول : (فريق عمل) عام ١٩٥٩
- مبتكر مادة الكوكاكولا : جون باميرتون عام ١٨٨٦ .
- مخترع اللاسلكي : اوجين دوكريته عام 1898 .
- مكتشف اشعة الليزر : (ا . ل . شاولاو) عام ١٩٥٨

٣٢) هل لديك مشكلة في الإجابة على الأسئلة بطريقة مباشرة؟

٣٣) هل تهتم بالطرق والأساليب التي تعمل بها الأشياء؟

٣٤) هل تتحاشى العمل مع الأوراق الرسمية بقدر الإمكان؟

٣٥) هل تستمتع بالمخاطرة والإثارة؟

٣٦) هل يزيد إنتاجك كلما مُنِحت حرية أكبر؟

٣٧) هل تصافح بحيوية أو لا تصافح على الإطلاق؟

٣٨) هل تنسى ضبط المنبه في كثير من الأحيان؟

٣٩) هل تؤمن بسياسة الباب المفتوح بالنسبة للزيارات غير الرسمية؟

٤٠) هل تميل إلى أن تجرّب كل أنواع الطعام؟

٤١) هل لا يعنيك الاهتمام بوضع جدول للطعام؟

٤٢) هل تقضى وقتًا في اللعب مع الأطفال؟

٤٣) هل تحب المفاجآت؟

٤٤) هل يمكن أن تقطع وعدًا وربما لا تشعر بوجوب الالتزام به؟

٤٥) هل تشعر بأن النظام وُجِد لتكسره؟

٤٦) هل لديك مشكلة في إجبار نفسك على الانتباه؟

٤٧) هل تؤدى مهامك بطريقة غير مسلسلة زمنيًا؟

٤٨) هل تُنجز بطريقة أفضل إذا منحت الحرية والمرونة؟

النتيجة

الموافقة على من (1) إلى (10) تعنى شخصًا عاديًا

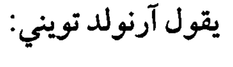
الموافقة على من (10) إلى (20) تعنى ضعيف الابتكار

الموافقة على من (20) إلى (30) تعنى متوسط الابتكار

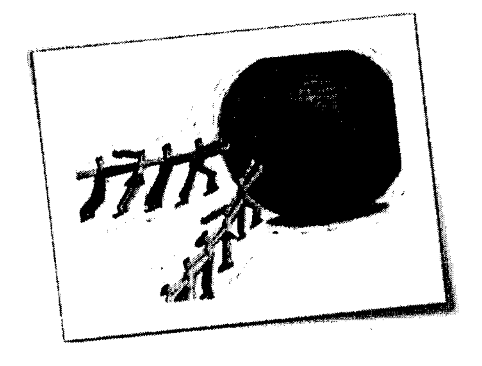
الموافقة على من (30) إلى (40) تعنى جيد الابتكار

الموافقة على من (40) إلى (48) تعنى مثالي الابتكار

أعداء الابتكار



يقول آرنولد تويني:



« إن أي مجتمع لا يعطي الإبداع الفرصة الكافية إنما هو مجتمع ميت»

لذا إذا أردنا النهوض بمجتمعنا فعلينا مواجهة التحديات والمعوقات وكسر الحواجز الذهنية الجامدة الآتي بعض منها: .

١) عدم قبول التجديد بحجة التمسك بالتراث والقيم والأصالة.

٢) التفكير بطريقة آلية تنطوي فقط على المألوف والمعتاد.

٣) تكرار الفشل وعدم القدرة على المحاولة والمثابرة.

٤) الغيرة الهدّامة والخوف من تقدم الآخرين (أصحاب السوء).

٥) التسليم بالواقع وعدم تنشيط روح المخاطرة والمغامرة (الجري في المكان).

٦) إعمال العقل على حساب التخيّل.

٧) الاستهزاء بالفكر الخيالي ووصفه بالرومانسية التي لا طائل منها.

٨) الخوف من الجديد والمجهول (الإنسان عدو ما يجهل)

٩) التنشئة الخاطئة والقائمة على رفض تصرفات الفرد دون مبرر مقنع.

١٠) الخوف من النقد.

١١) سرقة الأفكار وعدم حماية حقوق الملكية الفكرية.

١٢) **الاعتمادية والتواكل على الآخرين في خلق أفكار تسهل عليهم حياتهم، بدلًا من ابتكارها بأنفسهم.**

١٣) عدم الثقة بالنفس والقول بأن إمكانياتنا لا تؤهلنا لإحراز أي تقدم.

١٤) **عدم الاعتراف بقيمة الشخص المبدع وتقديره.**

١٥) الاهتمام بالكم على حساب الكيف...وكيفية الارتقاء به.

١٦) **الأُطر واللوائح الجامدة والقواعد الصارمة التي تفرضها ظروف العمل على الموظفين المفترض أنهم في موقع ابتكاري.**

١٧) تركيز الإعلام على أن الإبداع مقصور فقط على الموسيقيين والممثلين السينمائيين والفنانين التشكيليين.

١٨) **قسر العملية التعليمية على الحفظ والتلقين الذي يقتل الإبداع.**

١٩) النظر للأمور من زاوية واحدة فقط (منظور عين الطائر).

٢٠) **التعصب لفكرة بعينها (التصلب والجمود)**

٢١) غياب الوسطية في التفكير.

٢٢) **التعميم والكلية والشمولية.**

٢٣) الانفعال الزائد والغضب.

- **مكتشف الدورة الدموية: (و. هارفي) عام ١٦٢٨.**
- **مخترع المولد الكهربائي: زينوب جرام عام ١٨٧١.**
- **مبتكر الذكاء الاصطناعي: آلان ترونغ عام ١٩٤٧**
- **مخترع الرادار: واط واتسون عام ١٩٣٥.**
- **مبتكر الرادار بشكله التام م. هـ. بيرز) عام ١٩٤٩.**
- **مكتشف الرادون: رامساي عام ١٩٠٤.**
- **مخترع راديو السيارة: جورج فروست عام ١٩٢٢.**
- **مكتشف عنصر الراديوم المشع: ماري وبيار كوري عام ١٩٠٣.**
- **مخترع الروبوت: كابيك كاريل عام ١٩٢٤**
- **مبتكر لعبة الرجبي: (و. و. اليس) عام ١٨٢٣.**
- **مخترع السيارة الرينو: رينو لويس عام ١٨٩٨.**
- **مخترع الزجاج المسلح: ابير ليون عام ١٨٩٣.**
- **اول من زرع قلباً بشرياً: كريستيان برنار.**
- **مخترع الساعة الكهربائية: الكسندر بلان عام 1840.**

٢٨) نقص الميزانية.

٢٩) التقليد.

٣٠) نقص الثقافة الإبداعية.

٣١) التوبيخ العلني.

٣٢) غياب الحافز.

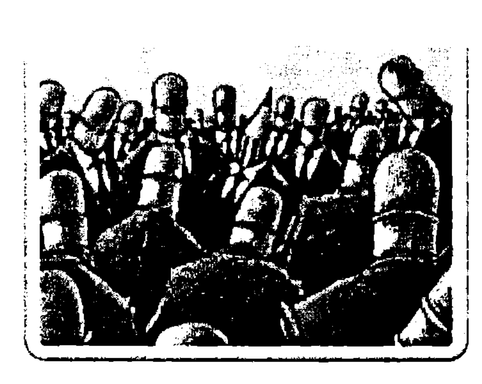
٣٣) عدم الاعتراف بوجود أزمة.

* * *

- مخترع الأسبرين : شارل جيرهاردت عام ١٨٥٣ .
- مكتشف اشعة X : وليم رونتجن عام 1895 .
- مكتشف الأشعة المهبطية : جي . أو . هيتورف . آخر القرن التاسع عشر .
- مبتكر طريقة الإعدام بالغاز : دي . ايه . تورنر عام ١٩٢٤ .
- مخترع الأكورديون : إس . دميان عام ١٨٢٩ .
- مخترع آلة التبريد السريع : إدمون كاريه عام ١٨٦٦ .
- مخترع آلة تصوير المستندات : جي . إس . بيدلر عام ١٩٠٣ .
- مخترع آلة تفتيت حصوات الكلى : كريستيان شوسي عام ١٩٨٢ .
- مخترع الآلة الحاسبة : جورج ستيبتز عام ١٩٣٧ .
- مخترع آلة قياس الزوايا : جاك بابينه عام ١٨٣٩

المواجهة الصعبة

الأشخاص المبتكرون أو الذين لديهم الاستعداد لطرح الأفكار الجديدة، قد يواجهون صعوبة في الاستمرار، إذا ما شعروا بعدم جدوى أفكارهم، وأحسوا بتجاهلها عن طريق العبارات الصادمة والمحطمة لأفكارهم كالآتي ذكرها:-



لدينا اكثر من مشروع فى الوقت الحالى

سنضعها في برنامج العام القادم أو بعد القادم

ليس لنا منافس قوى فما جدوى التميز بهذه الفكرة؟

ليست من اختصاصنا

نحن نريد المكسب السريع

مكسبها غير مجد

شركتنا ناجحة بالقدر الكافى ولا تحتاج لأفكار جديدة

فكرتك شيء والواقع والسوق شيئا آخر

لا أريد تحمل مسؤلية اذا كانت الفكرة مسروقة

هذا ليس زمن الفكرة

الفكرة مرفوضة أمنيا

الفكرة فيها مخاطرة

ماذا لو فشلت الفكرة؟

قرأت عنها في كتب الخيال العلمى

نحن نعمل فقط في المضمون

تحتاج لأيدى عامله كثيرة

أنت غير مؤهل علمياً لخلق مثل هذه الأفكار

صعبة التنفيذ

ليس في الإمكان أفضل مما كان

الفكرة لا تجدي اقتصاديا

نحن لا نشترى أفكاراً

انتظر رأى اللجنة

الفكرة جديدة ولكنها غير عملية

لا تشغل بغير اختصاصك

الميزانية لا تسمح

جربنا الفكرة من قبل وفشلت

الوقت غير مناسب

جربها على حسابك وإذا نجحت نتبناها

كيف يتعامل المبتكر مع العبارات المحبطة للأفكار؟

لقد علمتني مهنة مندوب المبيعات، أن كثرة سماع كلمة «لا» المحبطة، تعني أن «نعم» المنشّطة قد اقتربت، من هنا ينبغي أن نتعامل مع العبارات الصادمة على أنها عبارات محفزة للتحسين والتجويد، حتى إذا جاءت الكلمات المرحبة بفكرتنا، نكون على ثقة بأنها فعلًا تستحق.

- مبتكر لغة الكمبيوتر " ليسيب " : مكارثي عام ١٩٥٨ .
- مخترع المكبر الإشعاعي : شارل هارد توانز عام ١٩٥٤
- مبتكر مبرد السيارة : (و . مايباخ) عام ١٨٩٧ .
- مبتكر المناديل الورقية : كمبيرلي كلارك عام ١٩٢٤
- مبتكر المحرك الكهربائي : جيمس واط في القرن التاسع عشر .
- مبتكر محرك الاحتراق الداخلي :رودلف ديازيل عام ١٩١٢ .
- مبتكر المحرك ذي ستة اسطوانات : فرنان فورست عام 1888 .
- مبتكر المحرك النفاث : فرانك هوايتك عام ١٩٣٠ .
- مبتكر المحول الكهربائي : لوسيان جولار عام ١٨٨٢ .
- مبتكر لعبة البازل : جون سبيلبوري عام . 1787
- مبتكر المسدس : صموئيل كولت عام ١٨٣٦ .
- مبتكر المسدس الرشاش : بيروزا فيبلا عام ١٩١٥
- مبتكر المصباح الزيتي : آمه أرجان عام ١٨٠٤ .
- . مبتكر المصعد الهيدرولي : ليون آدو عام ١٨٦٧
- . مبتكر المظلة : جاك جارنز عام 1802 .



فيتامينات الأفكار المبتكرة

نستحق المغامرة

فكرة جديدة

فكرة جيدة

كيف السبيل

لتحقيقها ؟

أكتب لي ثلاث مميزات مقنعة للفكرة وسوف أنفذها على الفور

كيف نحول هذه الفكرة من حالتها على الورق إلى واقع !

كيف نعالج عيوبها !

هل يمكن عمل سلسلة من هذا المنتج!

ما هي أقصى استفادة من الفكرة

ربما الفكرة غير مربحة ولكنه تفكير جيد منك

ارسم لي خطة للتنفيذ فوراً

الآن وضعنا أقدامنا على أول الطريق الصحيح

اصنع لي ماكيت مصغر أو دراسة جدوى قابلة للتنفيذ

لو نفذت الفكرة ستحصل على ترقية

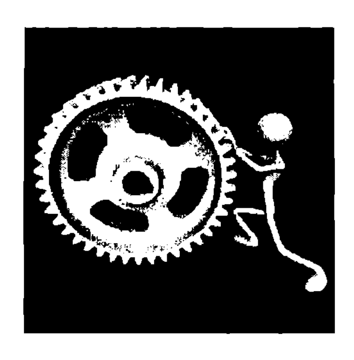
انتظر مكافأة بعد تنفيذها

أعتقد أنها ستعجب رئيس مجلس الإدارة

الآن زاد عدد المبتكرين واحد

أتوقع لك مستقبل ناجح

دورة حياة الابتكار



١) مخالطة المبدعين وذلك بإنشاء نواد ومنتديات للمبدعين والمبتكرين.

٢) الارتقاء بالحالة الاقتصادية.

٣) حماية حقوق المبدعين والمبتكرين الفكرية.

٤) البحث والتنقيب عن المبتكرين.

٥) تنويع وتنفيذ المشروعات التي تتطلب الابتكار في الشكل والإخراج وتقديم الخدمات.

٦) الاهتمام بالاقتراحات الجديدة والبحث فيها.

٧) التعامل مع مهارات الابتكار كهدف أساسي في أثناء عملية التخطيط.

٨) دور الإعلام والإسهاب في فضائل وفوائد الابتكار.

٩) التشجيع المادي والتقدير المعنوي.

١٠) تغييب الروتين في عملية البحث العلمي.

١١) تقديم المنح الدراسية والرحلات الإبداعية للمبدعين وأصحاب الابتكارات.

١٢) تعميق ثقافة الإبداع والابتكار لدى الموظفين.

١٣) إثراء المكتبات الإبداعية ونشر المجلات المتخصصة في الابتكار وترجمتها.

١٤) تدريب وتأهيل فرق الإبداع.

١٥) إنشاء متحف للابتكارات يكون مزارًا للمبتكرين لتجديد الأفكار.

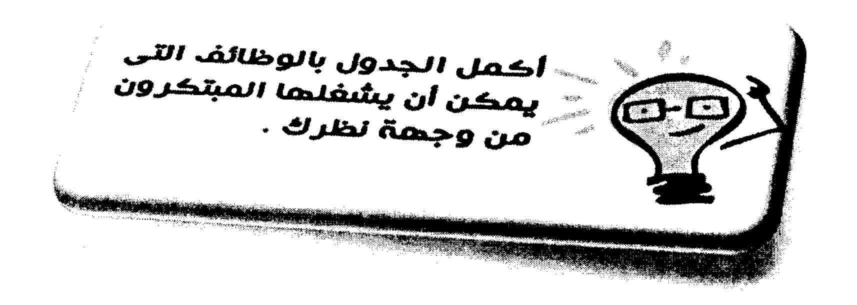
١٦) عدد ساعات عمل تتصف بالمرونة.

١٧) توفير الأمن.

١٨) تدريس الابتكار ضمن المناهج الدراسية في مختلف المراحل الدراسية.

الوظائف التي يمكن أن يشغلها المبتكرون

١- مهندس ديكور	٢- مروّج سلع
٣- مهندس معماري	٤- مكتشف مواهب
٥- مسئول تطوير	٦- نجار موبيليا
٧- مخرج تليفزيوني	٨- معماري بيئة
٩- كاتب	١٠- منسق مشاريع
١١- فنّان	١٢- إعلامي تربوي
١٣- مدير برامج	١٤- مصمم إعلانات
١٥- رسام صور دعائية	١٦- معلّق رياضي
١٧- مصمم جرافيك	١٨- مصمم أزياء
١٩- مجنّد مدني	٢٠- سيناريست
٢١- مشرف ثقافي	٢٢- مونتير فيديو
٢٣- مسؤول أنشطة	٢٤- منسق مجلات فنية
٢٥- مدير متحف	٢٦- مخرج أفلام رسوم متحركة
٢٧- محام	٢٨- مدير قناة فضائية
٢٩- صحفي	٣٠- طبّاخ
٣١-	٣٢-
٣٣-	٣٤-
٣٥-	٣٦-



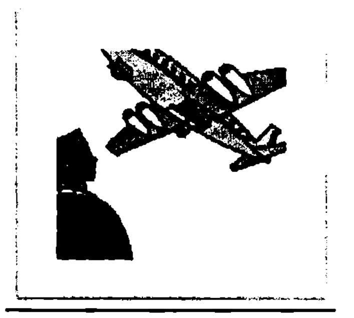


محطات على طريق الابتكار



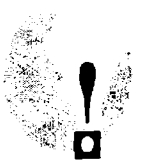
المحطة الأولى: قانون اللا قانون





تخيّل لو أن مخترع الطائرة قد وضع في ذهنه حقيقة أن المعادن تخضع لقانون الجاذبية، ولا يمكنها بأي حال من الأحوال الطيران والتحليق في السماء ونقل البضائع والأشخاص عبر الجو.

بالطبع لما كانت هناك الطائرة ولو بعد مليون سنة، وهنا تأتى أهمية تلك المقولة الرائعة لجاريسون كيلور.



"احيانا يكون عليك أن تحدق في وجه الحقيقة وتنكرها"..

لذا فلابد من تشجيع التخيل اللا منطقي للحصول على أفكار غير مسبوقة، مع التركيز بالضرورة على المعطيات.

بُعد المسافة لا يهم، الخطوة الأولى فقط هي الأكثر صعوبة.



المحطة الثانية : لاحظ ثم لاحظ ثم اكتشف

أعظم الاختراعات التي نستخدمها الآن في حياتنا وأغلب النظريات والقوانين التي ساعدت على هذه الاختراعات، لم تكن بالصدفة، بل تمت عن طريق التجربة والملاحظة المستمرة، ثم تأتي بعد ذلك الثمرة واكتشاف الفكرة العبقرية.



المخترع الكبير طوماس أديسون
جرب ولاحظ 9999 تجربة وملاحظة
قبل أن يكتشف فى النهاية السلك
المستخدم فى الإضاءة (سلك التنجستين)

وكانت ثمرة الاختراع هي المصباح الكهربي الذي نستخدمه إلى الآن، منذ أكثر من مائة عام.

ويقول «سكوت بيركون» مؤلف كتاب خرافات الابتكار، أن معظم المخترعين افترضوا وأعادوا تسخير أفكار من الماضي « صامويل مورس قام باختراع محطات المتابعة الخاصة بإشارات التلغراف، وذلك من خلال ملاحظته لمحطات المتابعة الخاصة بالخيل».

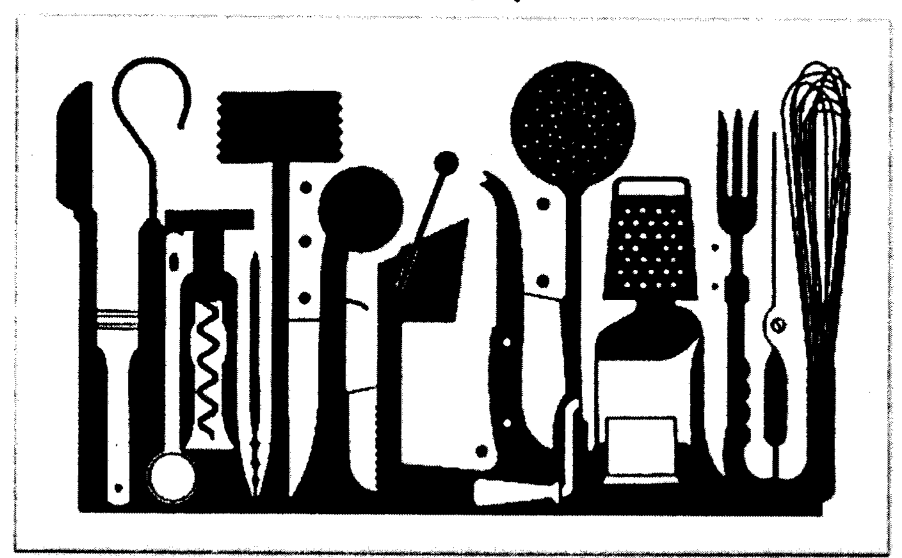
وكان مصدر إلهامهم في العادة، هو رصدهم المتأني لكيف تعمل الأمور، وكيف يمكن الاستفادة من الظاهرة الطبيعية، مثلًا: كيف تحلّق الطيور والحشرات وكيف تعمل الكهرباء...كيف تحدث الجاذبية الأرضية...كيف تحدث الريح؟

> إن التغييرات شديدة السرعة في عالم الاقتصاد اليوم ترفع لنا شعارًا جديداً في مفهوم الإبداع وهو "الإبداع الجماعي"، لم تعد القيادة والتأثير حالياً للشخص المبدع "الفرد" بل للمجموعة او "الفريق المبدع" حتى وإن كان الرابط بينهم في بعض الأحيان هو رابط إلكتروني فحسب، ولكن التكامل بين أفراد الفريق الواحد أوجد إبداعًا جديداً يفوق الإبداعات الفردية نوعًا و كمًا.
>
> محمد بن سليمان باحبع

..إن ملاحظة لويجي جالفاني لساق الضفدع وهي تنتفض عند ملامسة قدميها لمعادن مختلفة تبدو لدى البعض ملاحظة غير مجدية ومضيعة للوقت ..لكنها أدت لإكتشاف عظيم وقتها وهو جهاز التلغراف .

كما ساهمت الملاحظة أيضًا في إلهام الكثير من الشعراء المبدعين بالقصائد، كامرئ القيس الذي برع في شعر الوصف، وأنجبت الملاحظة العديد من الكتب والأفكار من قِبَل المفكرين والفلاسفة.

اختبر قوة ملاحظتك



اذكر الأدوات التي تراها في الصورة «أعلى»

تمرين يوجا يساعدك على قوة الملاحظة

١- أحضر أحد براويز الصور لمنظر طبيعي أو آية قرآنية معلّقة على حائط منزلك.

٢- ضع البرواز على المنضدة في اتجاهه الصحيح، بحيث يظهر أمامك وكأنه معلّق



تمرين يوجا يساعدك على قوة الملاحظة

١- أحضر أحد براويز الصور لمنظر طبيعي أو آية قرآنية معلّقة على حائط منزلك.

٢- ضع البرواز على المنضدة في اتجاهه الصحيح، بحيث يظهر أمامك وكأنه معلّق على الحائط.

٣- اجلس على كرسي مريح موجهًا نظرك للبرواز.

٤- أطفئ نور الحجرة ووجه كشاف ضوئي نحو البرواز (وذلك إن أمكن).

٥- تنفّس ببطء وحافظ على تنفّسك رتيبًا.

٦- انظر إلى البرواز نظرة متعمقة، وحاول أن تتفحص كل تفاصيله، كلاً على حدة، ابدأ بالإطار الخارجي وتأمل خصائصه ورسوماته وألوانه ومنحنياته والأشياء البارزة والأشياء الغاطسة، تأمّل الخامة التي صُنع منها البرواز، الوقت الذي استغرق في صناعته، ما كلفته؟ الدهانات التي مر بها، الطريقة التي صُنع بها..وأي تفاصيل أخرى تخطر على بالك في أثناء التدريب.

٧- بعد ذلك، ادخل بنظرك إلى داخل البرواز، ولاحظ تفاصيله كما فعلت في الإطار الخارجي، وتنقّل بين العناصر بهدوء ورفق.

٨- اخرج من التمرين برفق.

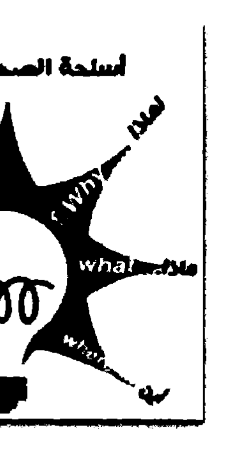


ما هى الأشياء التى تبدأ بملاحظتها الآن ؟

١ ________________ ٢ ________________



المحطة الثالثة: استخدم أسلحة الصحافة الست



معظم الاختراعات والأفكار المبتكرة جاءت ردًا بليغًا وإجابة شافية لسؤال قد سأله أحدهم...فلا شك أننا نرتدي بأقدامنا الإجابة على هذا السؤال..كيف نحمي أقدامنا ونحافظ عليها من العوامل المؤثرة؟ وتسمى هذه الإجابة مجازًا (الحذاء) كذلك نعلق على جدران منازلنا إجابة لهذا السؤال..كيف نعرف الوقت؟ وتسمى هذه الإجابة مجازًا (الساعة).

- إننا جميعًا نملك ونستخدم في حياتنا ملايين من الإجابات على ملايين من الأسئلة، وإذا أردنا أن نصير من صناع الأفكار المبتكرة، فعلينا أن نتعلم تقنية طرح الأسئلة.

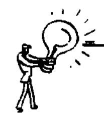
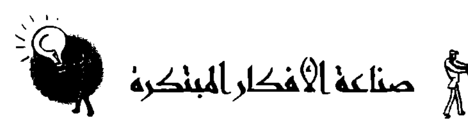
فذلك الكون الذي نعيش بداخله، قد حباه الله سبحانه وتعالى بعدد لا نهائي من الإجابات الشافية، لكننا فقط لم نسأل الأسئلة المناسبة لنتلقى الإجابة عليها.

ولتنشيط عملية طرح الأسئلة..ينصح باستخدام أسئلة الصحافة الست الآتية:.

ماذا.. what؟ لماذا.... Why؟ أين... where؟

متى.... when؟ كيف.... how؟ من.... who؟

ابحث عن صيغ أخرى لتساؤلاتك.



يقول الكاتب البحريني أمين صالح " اذا أعلنت المعرفة فلن تعرف "

أعلن اللا معرفة لتعرف

الجهل منبع الدهشة والفضول والسؤال .

الفيزيائي الشهير «إيزيدور رابي» الحاصل على جائزة نوبل لاختراعه طريقة مكّنت العلماء من معرفة هيكل النواة والجزيء، أرجع نجاحه إلى الطريقة التي كانت تحييه بها أمه بعد عودته من المدرسة فتقول له «هل سألت أسئلة جيدة اليوم يا إيزي؟»

تذكّر كيف اكتشف إبراهيم عليه السلام ربه، كانت إجابات عقله تجعله أكثر فضولًا وتدفعه للسؤال التالي حتى أتاه اليقين.

شروط السؤال الجيد

١- اجعل سؤالك محددًا.

٢- اجعل سؤالك مفهومًا للغير (ولا يعني أن يكون منطقيًا).

٣- أعد سؤالك أكثر من مرة وبأساليب مختلفة.

تعلّم أن تسأل ولا تمل من كثرة طرح الأسئلة على نفسك، ففي السؤال إثارة للانتباه لاحتوائه على المجهول..فكلما سألت أكثر كلما اقتربت أكثر...كن فضوليًا بقدر الإمكان..كن علامة استفهام تمشي على قدمين.

واعلم أن القنوات التي يمكن أن تصلك الإجابة من خلالها، عديدة ومتنوعة، فمن الممكن أن تتلقى إجابة لسؤال مهم قد سألته، من خلال صورة أو من خلال آية قرآنية أو حلم...وهكذا.

تمرين

أكمل السؤال

ماذا لو صنعنا....................على شكل سلحفاة أو..........؟

لماذا لا نأكل.............. بدلًا من أن نشربه؟

أين يمكن أن أحتفظ بـ.......... بطريقة غير تقليدية؟

كيف نستطيع استغلال.............. في تصنيع أشياء مفيدة مثل..........؟

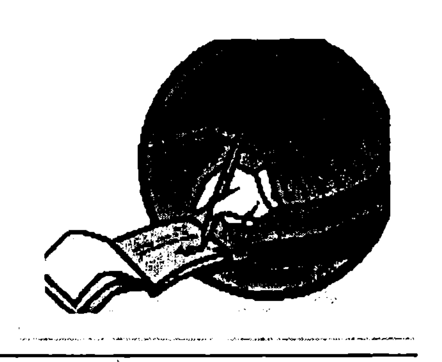
متى ندرك أهمية............ في صناعة.............؟

من الذي يمكن أن.............. بفكرتي؟

يمكنك فهم أشعة البهجة الروحية إذا جعلت انتباهك داخليا، يمكنك امتلاك هذه المفاهيم عن طريق تدريب عقلك على الاستمتاع بالمشهد الجميل للأفكار في المملكة غير المرئية وغير الملموسة الموجودة داخلك (باراماهانسا يوجاناندا)



المحطة الرابعة: اقبض على الفكرة



الفكرة زائر خفيف لا يعترف بالمواعيد..يأتي دون سابق إنذار أو موعد، فإذا شعر الضيف بعدم الترحيب يرحل دونها استئذان.. لذا ينبغي على الصياد الماهر أن يستثمر كل إمكانياته وخبراته في اصطياد الفكرة دون كسل أو ملل.

يقول الإمام ابن الجوزي صاحب الكتاب المشهور «صيد الخاطر» وهو كتاب ألّفه من هذه الأفكار والخواطر التي ترد إلى ذهنه في يومه وليلته قال في مقدمة هذا الكتاب النافع:

(لما كانت الخواطر تجول في تصفح أشياء تعرض لها، ثم تعرض عنها فتذهب، كان من أولى الأمور حفظ ما يخطر لكيلا ينسى، وقد قال عليه الصلاة والسلام (قيّدوا العلم بالكتابة)، وكم قد خطر لي شيء، فأتشاغل عن إثباته، فيذهب، فأتأسف عليه، ورأيت من نفسي أنني كلما فتحت بصر التفكر، فتح له من عجائب الغيب ما لم يكن في حساب، فانثال عليه من كثيب التفهيم ما لا يجوز فيه التفريط، فجعلت هذا الكتاب قيدًا لصيد الخاطر).

الخلاصة: كن مستعدًا لتوثيق أفكارك وتسجيل خواطرك أيًا كانت الفكرة في جميع الأوقات، في سكنك، في مكتبك، في الشارع، في سيارتك، على متن الباخرة، في أثناء سفرك بالطائرة، في المسجد، في المطبخ.

واستخدم أدوات مناسبة لظروفك وإمكانياتك، تعينك على تسجيل الأفكار، أبسطها الورقة والقلم..أو حتى على تليفونك المحمول، مفكرتك الإلكترونية، أو حاسوبك الشخصي (laptop) أو جهاز الـ(MP3 ـMP4) سجلها في جميع الصور،

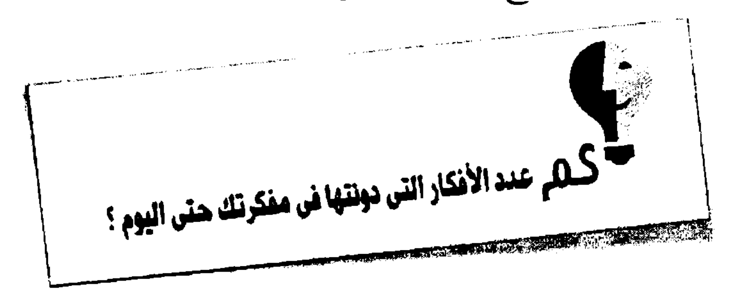
سواء مكتوبة أو صوتية أو مرئية، عن طريق رسم كروكي لتوضيح الفكرة، إن عجزت حروفك اللغوية عن الشرح.

فقد رُوى عن أحد الأئمة، أنه كانت له طريقة طريفة في حفظ الأحاديث والدروس، فكان يجلس في مجلس العلم ويتصنع أنه يكتب الدرس المسموع على يده، فيطبع الدرس في ذاكرته بهذه الطريقة ولا ينساه أبدًا.

وإليك نصيحة الحكيم كونفوشيوس «أرخص أنواع الحبر يدوم أطول من أقوى ذاكرة».

م	ملخص الفكرة	التاريخ	المستفيد من الفكرة	ملاحظات
١	مفكرة مواعيد ناطقة	٢٠/٨/ ٢٠٠٨	رجال الأعمال	ماذا لو تعمل بصوت الشخص نفسه؟

نموذج لجدول تسجيل الأفكار الجديدة





المحطة الخامسة: تصفية الأفكار

بعد تدوينك للأفكار والملاحظات، عليك بعد ذلك مراجعتها وتصفيتها filter، ستجد أن أكثر من ٧٠٪ من هذه الأفكار غاية في السذاجة، وربما غير قابلة للتحقيق بالمرة، ومع ذلك لا تنزعج، فمعظم الاختراعات والابتكارات المستخدمة الآن كانت في الأصل أفكارًا ساذجة في رأى الجمهور، قبل أن تنفذ، وجلبت لأصحابها السخرية وربما الاضطهاد، ولكن وبعد أن تم تنفيذها بالفعل، جلبت لأصحابها المجد والشهرة، مثلما حدث مع العالم الفلكي «جاليليو» صاحب نظرية كروية الأرض، الذي أثبت نظرية كوبر نيكوس التي تقول إن الشمس هي مركز الكون، والأرض تدور حولها، فقد حاكمته الكنيسة من خلال محاكم التفتيش، واتهموه بالجنون

أقسم الا افصل فيشة عقلى ابدًا ما حييت. (شعار مركز ساقية الصاوي لسنة ٢٠٠٨)



كذلك الرجل الذي حارب من أجل حرية المرأة المفكر المصري «قاسم أمين»، وكانت فكرة تحرير المرأة في العقد الثاني من القرن التاسع عشر، تعتبر ضربًا من الجنون ومن المستحيل تحقيقها...لكن الفكرة الآن تحظى بالرعاية من قِبَل المؤسسات التنموية والحكومات والأفراد، وانقلب أعداء الفكرة إلى أنصار لها.

وعلى هذا، فينبغي التأكيد على ضرورة فهم أن ما هو غريب ومستحيل الآن، ليس من الضروري أن يظل هكذا إلى الأبد.

لكن المكسب الحقيقي الكبير من فلترة تلك الأفكار، أنك ستجد أن الثلاثين في المائة المتبقية، هي أفكار تستحق التنفيذ، وتضيف بالفعل فائدة لك وللآخرين.

فسِجل تاريخ العظماء ملئ بالشواهد على أن الأفكار التي تبدو للبعض «أفكارًا ساذجة» هي أفكار تستحق الرعاية، فعندما تخيّل بعض المغامرين إمكانية القيام برحلة إلى القمر، طعنتهم ألسنة الناس بالجنون، وعندما أعلن «ماركوني» مخترع الراديو، أنه تمكن من اكتشاف وسيلة لإرسال الرسائل عبر الهواء دون استخدام أسلاك، تم توقيع الكشف الطبي على عقله، واحتجازه في المستشفى لفترة طويلة.

الإبداع لا ينمو في بيئة ينعدم عندها احترام الآراء وتغيب فيها روح الفريق ولا تسود فيها قيم ومبادئ وآداب المسلم

محمد بن سليمان باجبع

كم عدد مرات الرفض التى يمكن أن تتحملها؟



المحطة السادسة : اشحن عقلك

العقل مثله مثل أي عضلة موجودة في جسم الإنسان، تحتاج دائمًا إلى تغذية وتنمية وتدريب مستمر حتى لا تضمر، ومن المنشّطات الطبيعية التي يحتاجها العقل، استخدامه وشحنه دائمًا في عمليات مستمرة متفاوتة بين العمليات الحسابية المعقدة والمناقشة والحوار والتخيل والتفكر في خلق الله، فقد أثبتت الأبحاث والدراسات في معهد أبحاث المخ، أن الزوائد المتفرّعة التي تفصل بين خلايا المخ تتزايد مع تزايد النشاط الذهني.

لا يمكن لشجرة الإبداع أن تنمو ما لم تتوافر لها منظومة عمل متكاملة على رأسها الرؤية الواضحة والمشتركة

محمد بن سليمان باجبع

لذا فمطلوب من المبدع أن يحافظ على **استخدام عقله** دائمًا، ما بين القراءة والكتابة والارتجال اللفظي المنطقي وإنشاء حوارات جادة مثمرة، فالنشاط الذهني يجعلك تشعر بحيوية دائمة.... والعقل البشري أشبه ما يكون بالمفتاح.. ليس له أي قيمة دون أن تستخدمه.

- والعالم العبقري أينشتاين واضع نظرية النسبية وخواص الضوء هو الإنسان الوحيد الذي استخدم ٢٠٪ من عقله..فكلنا نستخدم ١٠٪ فقط وعقله محفوظ الآن في أحد المختبرات.



العالم العبقري أينشتاين واضع نظرية النسبية وخواص الضوء

٢٤٨ مادة منشورة

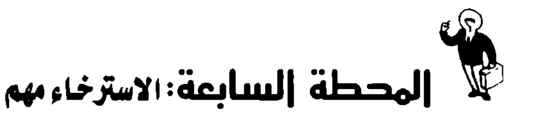
إن أخطر حالات الذهن، يوم يفرغ صاحبه من العمل، فيكون كالسيارة المسرعة في انحدار بلا سائق، تجنح ذات اليمين وذات الشمال، ثم تهوي إلى الأسفل.

ويقول ألكسندر بوب وهو أحد علماء القرن الثامن عشر «**إن قوة العقل هي نتيجة التمرين وليس الراحة**».

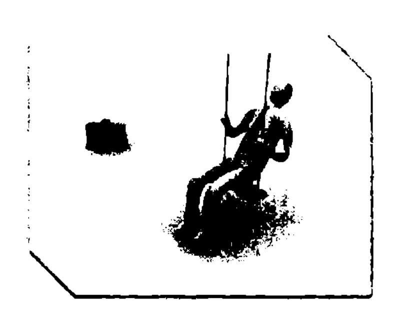
فإذا أردت أن تنجز أفكارًا مميزة، فأنت بحاجة إلى عقل نشط..مشتعل حتى الاحتراق..يقظ معظم الوقت، سريع الاستجابة، فالقدرات المتقدة تساعد على التفكير الإيجابي الفعّال.

ولا يعنى هذا أن ترهق عقلك باهتمامك بأدق التفاصيل والجدل العقلي غير المُجدي والسَفسَطة...وإنما كن فقط في حالة نشاط ذهني ولا تنس فترات الراحة العقلية والاسترخاء العقلي والجسدي بين الحين والآخر.

ما هى الكتب التى تنوى قراءتها هذا الشهر؟



المحطة السابعة: الاسترخاء مهم



معظمنا يقع في خطأ فادح عندما يؤجل استرخاءه إلى أن ينتهي من كامل أعماله، وينجزها عن آخرها..وربما قُدِر للعمل ألا ينتهي أبدًا أو يستمر إلى فترات طويلة جدًّا!

فمن المهم أن نتعامل مع الاسترخاء على أنه عملية لابد وأن تتم على فترات منتظمة، ولا تقبل التأجيل، إن بإمكانك الاسترخاء في أي لحظة، وسيزيد من أهمية الاسترخاء بالنسبة لك إذا علمت أن الاسترخاء يساعد على تحقيق إنجازات خارقة في مجال الإبداع وتوليد الأفكار.. نيوتن كان مسترخيا في حديقته، وجاليليو في الكنيسة ..أما الرسول فقد نزل عليه الوحي متعبدًا في غار حراء.

الاسترخاء هو محاكاة السنة الكونية للطبيعة، وقانون إبداعي لازم، إذن فالاسترخاء والإبداع عمليتان متلازمتان، إن الاسترخاء بدرجة أكبر يساعدك على التعامل مع الظروف الصعبة بشكل مختلف... فالعقل الباطن يعمل بفاعلية أكثر مع الاسترخاء ولا يعمل بشكل فعال مع الإجبار.. هل تذكر أنك حاولت أن تتذكّر شيئًا ما، وبذلت جهدًا في ذلك، لكنك لم تفلح.. وعندما استرخيت، تذكرت ما كنت تبحث عنه؟ فكن واثقًا أنك بالاسترخاء والهدوء، ستصل إلى ما تحاول الوصول إليه.

لذا ينصح باستخدام بعض الرياضات البسيطة، كالمشي والجري الخفيف وبعض تمرينات الاسترخاء باستخدام اليوجا والصلاة، وذلك لإعطاء العقل والمخ فرصة للراحة والاسترخاء.

تمرين يوجا للشعور بالاسترخاء

١) أدخل غرفتك وأسدل الستائر.

٢) استلق على ظهرك فوق الأرض من دون وسادة.

٣) تمط جيدًا حتى تشعر بالتعب الشديد لكل أعضاء جسمك.

٤) تنفّس بعمق وبطء مع الهدوء التام.

٥) في أثناء التنفس، مُر بفكرك على كل عضلة وكل عضو من الرأس حتى القدم، وتأكد أن يكون كل جزء مسترخيًا تمامًا، وأوقف كل حركة هستيرية أو لازمة حركية في أثناء التمرين، واسأل نفسك عقليًا هل رأسي مُرتخٍ، هل صدري مرتخ، وهكذا، حتى تشعر أن كل جسمك في حالة استرخاء تام.



المحطة الثامنة: تخطى الميل الإضافي



- في كتابه «أسرار قادة التميز» يقول د.إبراهيم الفقي

«احرص على أن تفعل شيئًا لم تفعله قط من قبل، وأن تفعل شيئًا لم تكن تستطيع أن تفعله من قبل.. نمّ نفسك أكثر قليلاً، تعلّم مهارة جديدة.. سر الميل الإضافي، وعندئذ ستكون على طريقك نحو المجد المنشود».

فتعلم المهارات الجديدة التي يتم التدريب عليها مرارًا وتكرارًا، يسبب تغيّرات داخلية في الدماغ، فقد أظهرت دراسة جديدة أن الجلسات التدريبية الدورية، ساعدت متطوعين في السبعينيات على تحسين إدراكهم ومهاراتهم العقلية التي كانوا يملكونها قبل سبع سنوات.

!

ما هى المهارة الجديدة التى ستتعلمها من الآن؟



المحطة التاسعة: تخيل نفسك من المبدعين





- كتب شكسبير في إحدى مؤلفاته الأدبية:

« ادَع الفضيلة إن لم تتحلَ بها»

أي ابدأ بتصوّر وتخيّل نموذج لما ستكون عليه حياتك كإطار مرجعي، تضبط على محكها كل أمورك وسلوكك، ولتبدأ بتحديد المنال والى أين تتجه.

قال عمر بن عبد العزيز «إن لي نفسًا تواقة، تمنّت الإمارة فنالتها، وتمنّت الخلافة فنالتها، وأنا الآن أتوق الجنة وأرجو أن أنالها»

وهذا مثال رائع لعمر بن عبد العزيز رضي الله عنه في البدء والمنال في الذهن فبهذا تحقق ما أراد له رضي الله عنه.

وكتب إميرسون « ادَّعِ الفضيلة، التي ترغب في امتلاكها، وكأنها ملك يمينك.... استولِ عليها... ادخل الدور...وعش الشخصية، فالممثل العظيم هو الذي يتشرّب الشخصية التي يمثلها».

بعض الأصحّاء قد يدّعون المرض للتهرب من شيء ما، فيصبحون بالفعل مرضى، ويقول الحديث الشريف «لا تتمارضوا فتمرضوا»، وكذلك يتظاهر بعض المرضى بالقوة والصحة والشباب، فتكون المفاجأة أنهم يشفون من مرضهم بسرعة، فإذا أردت أن تكون من المبدعين، فتخيّل نفسك واحدًا منهم وتعرّف على حالات إبداعهم وقلّدها، اقرأ الفصل الخاص بصفات المبتكرين في هذا الكتاب، وحاول التحلي بتلك الصفات، فإذا

عرفت أن المبتكر محب دائمًا للتغيير، فاكتسب تلك الصفة عن طريق التقمّص والشروع فعلًا في تغيير حياتك..وإذا عرفت أنه يتصرف بشجاعة أمام المشكلات الصعبة، فلم لا تكون أنت هذا الشخص؟...إن التحلي بالصفات التي نرغب فيها يأتي بالاقتداء بأصحاب الصفات الذين لهم القدرة على التأثير فينا.

يخسر الناس معظم الفرص التي تواجههم، لأنها تأتيهم دائماً على هيئة مشكلات بملابس العمل فلا توجد فرص مجردة من الجهد إلا في الأحلام، ولا يرى الفرص في الأحلام إلا النيام.

"أديسون"

لن أنسى تلك العبارة التي قالها أحد أصدقائي، وهو المخرج المسرحي حسام الدين صلاح، وكان يخاطب مجموعة من الممثلين الهواة قبل بدء العرض المسرحي بفترة وجيزة حيثُ قال: «**إن الفارق بينك وبين أكبر المبدعين، هو فارق ضئيل جدًا، والوحيد الذي يمكنه تعويض هذا الفارق هو أنت نفسك**» ولأنني عاصرت تلك الفترة، فقد لاحظت تقدمًا كبيرًا جدًا، في مستوى أداء الممثلين بعد تلك العبارة، فقد جعل المخرج جميع الممثلين يتخيلون أنفسهم ويتعاملون كأنهم فنانون كبار، فأصبحوا يتعاملون من خلال تلك النظرة لأنفسهم، **فابدأ وكن واثقًا من نفسك وكن شخصًا قادرًا على تحقيق منالك.**

❊ ❊ ❊



المحطة العاشرة: أنصت إلى بيئتك



■ إذا أردت أن تحصل على قدر وافر من الأفكار، فلابد أولاً من التقرب إلى المشكلة (موضوع الابتكار) والإنصات لها وأن ترغب في فهم مكامنها.

– في كتاب ستيفن كوفي «العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية» تحدّث الكاتب عن أب وجد علاقته بابنه ليست على ما يرام، فقال لستيفن: «لا أستطيع أن أفهم ابني، فهو لا يريد الاستماع إليّ أبدًا».

– فرد ستيفن: دعني أرتّب ما قلته للتو، أنت لا تفهم ابنك لأنه لا يريد الاستماع إليك؟

– فرد عليه: «هذا صحيح».

– ستيفن: دعني أجرّب مرة أخرى أنت لا تفهم ابنك لأنه -هو- لا يريد الاستماع إليك أنت؟

– فرد عليه بصبر نافذ: هذا ما قلته.

– تيفن: أعتقد أنك كي تفهم شخصًا آخر فأنت بحاجة لأن تستمع له.

– فقال الأب: أوه (تعبيرًا عن صدمته) ثم جاءت فترة صمت طويلة، وقال مرة أخرى: أووووووه!

■ انظر إلى تجربة الخليل بن أحمد عندما هاجمه أحد الفرس واتهم العرب بأنه لا يوجد عندهم قواعد للشعر، جلس مستاءً لمدة أشهر، وكان يجلس بجوار قطان يطرق القطن لتهيئته لاستخدامات أخرى، ومن كثرة التفكير، انسجم مع

إيقاعات الطرق، ووصل إلى بحور الشعر المختلفة، فقعّد له ووصل إلى بغيته.



خطرت فكرة لاصق فيلكرو (VELCRO) بلهن جورج دوميسترال عندما لاحظ أن الثمار الشائكة تعلق بقماش سرواله، عندما يقوم بجولته مشيا برفقة كلبه، لذلك قرر تقليد ما يحدث في الطبيعة وصمم لاصقًا فريدًا بوجهين: على الأول معقفان قاسية مشابهة للشوك وعلى الثاني: عقد رقيقة مثلما يوجد في بعض الأنسجة أطلق على اختراعه علم فيلكرو (VELCRO) وهو مزيج من كلمتي القطيفة (VELOUR) والكروشيه (CROCHET)

- (نيوتن = التفاحة = قانون الجاذبية الأرضية)
- أرشميدس = حمام السباحة = قانون الإزاحة)

* * *




المحطة الحادية عشرة: المعلوماتية

- يقول إسحق نيوتن مكتشف الجاذبية الأرضية: «إذا كنت أرى بعيدًا فذلك لأني أقف على أكتاف العظماء».

إن الحصول على المعلومات الممكنة أمر ضروري جدًا لتوليد الأفكار..ولكن كن حذرًا، فلا تعتمد على معلومات قديمة نوعًا ما...احرص دائمًا على أن تكون معلوماتك محدّثة بقدر الإمكان..وينصح باستخدام الإنترنت في تحديث معلوماتك...استخدم محرّك البحث (جوجل Google) في بحثك...حاول الاستفادة من طريقة البحث الآتي ذكرها.

> هناك إنسان ما في مكان ما ، يجلس الآن في ظل شجرة والسبب هو أن احدهم بادر إلى غرس شجرة منذ وقت طويل.
>
> وران بافيت

١ ـ العلامة + الفائدة منها: البحث عن جميع المواقع التي تحوي جميع الكلمات.

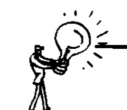
مثال:

لكي تبحث عن المواقع التي تحوي الكلمتين ابتكار وعربي ضع البحث بهذه الصورة:

ابتكار + عربي

٢ ـ العلامة – الفائدة منها: البحث عن جميع المواقع التي تحوي كلمة ولا تحوي كلمة أخرى.

مثال: لكي تبحث عن المواقع التي تحوي الكلمة إبتكار ولا تحوي الكلمة عربي



----

٣ ـ علامات التنصيص « » الفائدة منها: البحث عن جميع المواقع التي تحوي ما بداخلها بالكامل وبنفس الترتيب.

مثال: لكي تبحث عن المواقع التي تحوي الجملة **ابتكارات عربية** وبالكامل وبنفس الترتيب ضع البحث بهذه الصورة:

«ابتكارات عربية»

----

٤ ـ الرابط **OR**

الفائدة منه: البحث عن جميع المواقع التي تحوي إحدى الكلمات أو جميعها

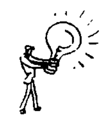
مثال: لكي تبحث عن المواقع التي تحوي الكلمة **فكرة** أو الكلمة **ابتكارية** أو كليهما معًا ضع البحث بهذه الصورة:

ابتكارية OR فكرة

عندما لا تحصل على ما تريد لا يعني أنك فشلت.

إن استخدام التخيل لعلاج مشكلة معينة، يقتضي الاهتمام بالمسألة المطروحة والتركيز عليها، وعدم السماح ان يتسلل إلى الفكر غيرها.

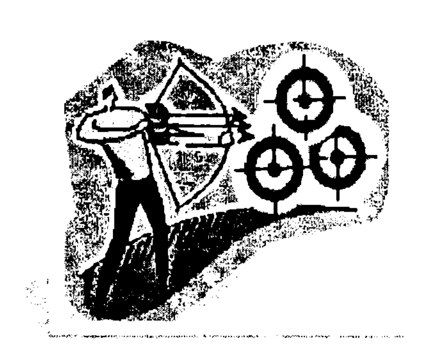
د. عباس زكي





المحطة الثانية عشرة: لا تفوّت الفرصة





إن الطريقة الأكيدة والفعّالة لتطوير مقدرتك على التفكير، هي عدم تفويت أي فرصة للحصول عليها، فلا تكاد تخلو ساعة واحدة كل يوم من فرصة يمكن أن تستثمرها.. فالمشكلات التي تواجهك يوميًا هي فرص ذهبية في واقع الأمر.

ولكن فقط لو تعلمنا كيف ننظر إليها..فالاختناق المروري مثلاً ربما يعد فرصة عظيمة للتفكير في حلول مبتكرة لظاهرة الاختناق المروري...وظاهرة اختفاء السلع الضرورية من السوق لزيادة الطلب عليها وارتفاع أسعارها ربما كانت فرصة لاكتشاف وابتكار سلع أخرى بديلة..«**الدبابات والطائرات المتهالكة والمحطمة إثر الحرب العالمية الثانية كانت فرصة للألمان جعلتهم يفكرون في إعادة استخدامها مرة أخرى في بناء مصانعهم بتكنولوجيا جديدة**»، وكما يعد اصطدامنا بالمشكلات الحياتية فرصًا أكثر من رائعة للتفكير الابتكاري، فالمنح الحياتية أيضًا تشكّل نفس الروعة في إنتاج أفكار جديدة ولادة..فنزهة داخل مركز تجارى مثلًا تعد بالنسبة لصانع الأفكار المبتكرة عنقودًا من الفرص الذهبية، يراها تطل من شبابيك دماغه...ولعل المثال الشهير لنيوتن وشجرة التفاح أبلغ دليل على أن المنح والتجارب الحياتية تؤتى أكلها دائما بالنسبة لنا.

ولا شك أن كل مدح يمكن أن تتلقاه أو تتلقاه فكرتك يعد فرصة جيدة لبناء جدار الثقة بنفسك وبفكرتك..ولا شك أيضًا في أن كل صفحة تقرؤها في هذا الكتاب الذي بين يديك، تُشكل فرصة جديدة يجب عليك أن تستثمرها، فلا تُنفِر نفسك أبدًا من أي منحة إلهية، تجعلك من المزدهرين دائمًا.

اقبل أي تدريب من شأنه أن يوسّع مجال خبراتك، اقرأ كل كلمة تصطدم بها عيناك..أي كتاب يقع تحت يديك...اقتنِ الكتب، فبيت يخلو من كتاب هو بيت بلا روح، لا تفوّت على نفسك فرصة الراحة والاسترخاء، استفِد من المعلومات المتاحة ولا تتجاهلها بحجة عدم جدواها.. فالفرصة لن تضيع إن أنت لم تقتنصها..بل ستذهب فقط لمنافسيك..كن أنت صائدها واحترف صيد الفرص الحقيقية، تعوّد رؤية الفرص في كل مشكلة بدلًا من أن ترى المشاكل في كل فرصة.

الحكيم يصنع فرصًا أكثر من التي يعثر عليها

يمكنك أن تحلم و تبتكر وتبدع أعظم الأفكار في العالم، لكنك بحاجة إلى فريق لتحويل الأفكار إلى نتائج ، يمكننا الوصول إلى القمر إذا ما وقفنا بعضنا على أكتاف بعض.

والت ديزني



المحطة الثالثة عشرة: اصنع حوافزك



إن استجلاب الأفكار من الأفكار يكون أفضل ويؤتى بثماره إذا كان هناك حافز قوى للإبداع والابتكار.

هذه الحوافز قد تكون شخصية، مثل ترقية أو زيادة الدخل المادي أو تحقيق الشهرة أو إرضاء الله عز وجل، وقد تكون حوافز عامة مثل تغيير واقع الأمة إلى الأفضل أو زيادة الإنتاج بالشركة.

- الموناليزا أميرة طلبت من دافينشي رسمها ولكنه وقع في حبها فأتقن رسمه لها، وكان يغيّر ويغيّر ليلقى الأميرة.. وما كانت لتصلنا اللوحة إذ كان زوج الأميرة متشددًا، فقد كانت اللوحة لا تخرج من القصر، لكن ليوناردو طلب من الأمير أن يسمح له بوضع خلفية طبيعية للوحة، فسمح له بأخذها.. فذهب باللوحة ولم يعد.

وعلى نحو آخر يقال إن إديسون مخترع المصباح الكهربائي الذي أضاء العالم، اشتد المرض على أمه وقرر الطبيب أنها تحتاج لجراحة ولكن عليها الانتظار إلى الصباح، لأنه يحتاج إلى إضاءة قوية للعمل، وكانت هذه بمثابة لحظة الحقيقة في حياة توماس الذي عرف أن حياة أغلى الناس عليه قد تتوقف على شعلة من النور، فسطّر توماس في مفكرته أنه لابد من إيجاد وسيلة أقوى من الشموع، للحصول على الضوء ليلاً.

ويجدر بنا أن نعلم ونستنتج أن الحاجة هي أم الاختراع، فإذا أردت أن تحقق فكرة ما، حدد لنفسك الأسباب القوية التي تدفعك لتحقيق الفكرة...وتذكّر دائمًا أن الحافز يضاعف قدرتك على التحقيق بمشيئة الله، وينير ملكاتك الفكرية والعقلية ويحسن من

أدائها، فصانع الأفكار المبتكرة كالماء..إذا اشتد عليه الحر تبخر إلى السماء، ثم عاد مرة ثانية، ولكن في صورة أخرى...عاد على شكل قطرات تنفع الأرض وتغذيها لتطرح للعالم الخير والنماء.



المخترع توماس إديسون فبراير ١٨٤٧ ـ ١٨ أكتوبر ١٩٣١

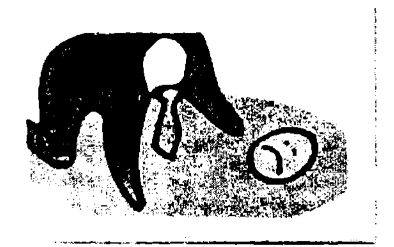
١٠٩٣ براءة اختراع

الأفكار لها أجنحة ..محدش يقدر يمنعها توصل للناس

يوسف شاهين



المحطة الرابعة عشرة: ابحث عن ذاتك



فكن أنت نفسك وذاتك الفريدة ولتكن لك بصمتك الخاصة في كل شيء واعرف مكانك فالمرء الذي يحاول أن يكون شخصًا غير ذاته يكون بذلك قد شن حربًا ضد إبداعه!

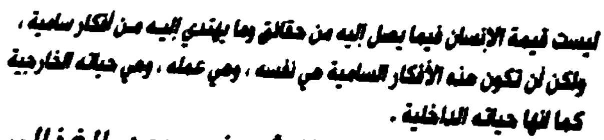
ولكن قبل ذلك، نَمِّ ما في نفسك من أفكار وطموحات وأهداف، وتولَ رعايتها بالأخلاق والسجايا الحميدة والأفكار السامية، واعلم أن الابتكار الذي تنوى الاهتداء إليه، ما هو إلا مرآة لذاتك وشخصيتك، وهو المتحدث الرسمي عن كينونتك، فهذّب تلك الكينونة وارعها بالقراءة والمعرفة، وتعهّدها بالثقافة الجادة والتعليم الهادف...نعم تعلّم كل ما ينفعك واقض أوقات فراغك في كل ما هو مفيد ومثمر.

مرارة الفشل هي ثمن بخس لتجارب الحياة ومهما فشلت التجربة فهي تتضمن جزءًا من النجاح ..هذا الجزء هو نواة للتجربة التالية وهو حجر الأساس الذي أتم عليه البناء ...الذي لا يفشل هو الذي لا يعمل.

صبحى الجيار

يقول جيمس آلان: (إن العقل كالحديقة، إما أن تنمو فيه الأزهار الجميلة، وإما الأعشاب الضارة، لكننا ما لم نزرع عن قصد واختيار الأفكار النافعة في عقولنا، فإن الأفكار السلبية الضارة ستنمو فيه، فالحشائش والأعشاب الضارة تنمو في الحديقة وحدها، ولا تحتاج إلى عناية ورعاية لتشبّ وتكبر) .

وكما أن الإناء الفاسد يفسد الثمر..كذلك العقل أيضًا « فمن يعمل مثقال ذرة خيرًا يره ومن يعمل مثقال ذرة شرًا يره»

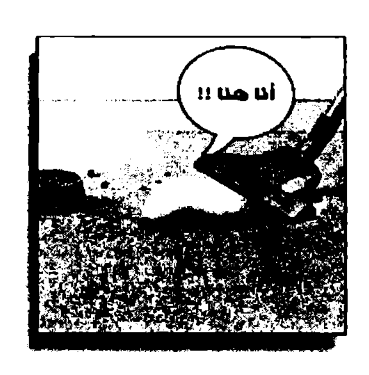
ويكفي أن تعلم أنه عندما علم أينشتاين أن نظريته النسبية ساهمت في اكتشاف القنبلة الذرية قال « ليتني عملت صانع أحذية!»

إن المرء هو أصل كل ما يفعل (أرسطو)

* * *



المحطة الخامسة عشرة: لا تستخف بصغائر الأمور



إن العظمة الحقيقية تعني أن تكون عظيمًا في التعامل مع الأمور الصغيرة أيضا، فما الفكرة إلا ومضة تشع داخل العقل ولكن لا تلبث أن تنمو وتفرخ بالرعاية والاحتضان.

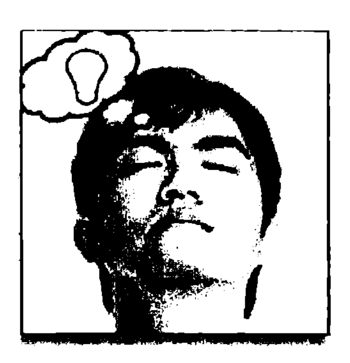
ويقول المثل المصري « يضع سِره في أضعف خلقه» فلك أن تتخيل أن قطعًا من الأحجار الصغيرة استُخرجت من باطن الأرض، كانت سببًا وجيهًا لاكتشاف علم الجيولوجيا وبناء المناجم...كذلك تذكر ما يمكن أن يفعله فيروس صغير في شعب كامل..فمعظم النار من مستصغر الشرر، وقول الخالق سبحانه وتعالى: ﴿إِنَّ اللهَ لاَ يَسْتَحْيِي أَن يَضْرِبَ مَثَلاً مَّا بَعُوضَةً فَمَا فَوْقَهَا فَأَمَّا الَّذِينَ آمَنُوا فَيَعْلَمُونَ أَنَّهُ الْحَقُّ مِن رَّبِّهِمْ وَأَمَّا الَّذِينَ كَفَرُوا فَيَقُولُونَ مَاذَا أَرَادَ اللهُ بِهَذَا مَثَلاً يُضِلُّ بِهِ كَثِيرًا وَيَهْدِي بِهِ كَثِيرًا وَمَا يُضِلُّ بِهِ إِلاَّ الْفَاسِقِينَ﴾[البقرة: ٢٦].

تذكر الحكمة التي تقول إن كل الأعمال العظيمة تم إنجازها على طريقة النمل، شيئا فشيئا.

انتبه إلى مواطن الإبداع في كل ما تراه من أجهزة ولوحات فنية، حتى ولو كانت صغيرة، فالمبدع الحقيقي يلاحظ ويرى ما لا يراه الآخرون ويلحظ ما بين السطور.



المحطة السادسة عشرة: التركيز



يقول أحد علماء النفس: «إن حصر الاهتمام هو أوّل مقومات العبقرية»، فالتركيز يزيل الخيالات المبعثرة فتتلاشى المعرقلات والمثبطات المادية أو الجسمية.

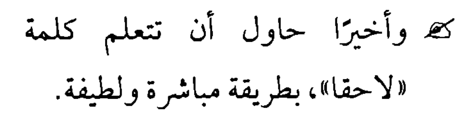
فقوة تفكيرنا تتطلّب منا التركيز بأكبر قدر ممكن ولأطول فترة ممكنة.

وحتى يتم ذلك، فعلينا بتهيئة الظروف والجو المناسبين للتركيز والقضاء على مشتتاته، مثل الهاتف والزائرين والحوارات الجانبية، وذلك باستخدام إحدى الطرق التالية:

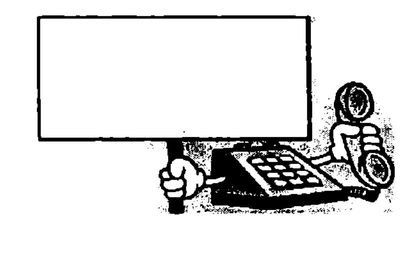
- أغلق عليك باب مكتبك (إذا كان لديك طبعًا) وعلّق لافتة مكتوب عليها «مشغول».
- حدّد على الأقل ٤ ساعات من يومك وأعلم فيهم الجميع أنك لن تكون متاحًا للحديث في هذا الوقت، ولو تحرّجت من التحديد بهذه الطريقة (قم بتحديد الساعات الأخرى التي ستكون متاحًا خلالها، وسيُفهم أن غيرهم ليس كذلك).
- لو كنت تعمل في مكتب كبير، بالمشاركة مع آخرين، قم بالبحث عن مكان خاص للانتهاء من الأعمال الضرورية مثل قاعة الاجتماعات.
- أعد تنظيم وضعية مكتبك، كأن تجعل ظهرك للجميع، فيكون من الصعب عليك متابعة كل ما يحدث.



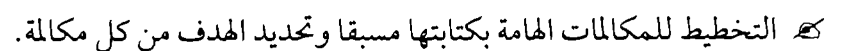
✍ تكنيك الهيدست (Headset): من أسهل الطرق هي شراء زوج من السماعات، وتثبيتهم على رأسك وقت اللزوم، وليس من الضروري أن تستمع لشيء، فمجرد وجودهم سيكون مبررًا قويًا لعدم مشاركتك في الحديث، وعدم التفاعل مع أي مقاطعة.



✍ وأخيرًا حاول أن تتعلم كلمة «لاحقا»، بطريقة مباشرة ولطيفة.



استخدام التليفون في العمل شيء ضروري لأغلب الناس، ولكن هناك العديد من الوسائل للاستفادة منه بأحسن طريقة ممكنة ومنها:



✍ التخطيط للمكالمات الهامة بكتابتها مسبقا وتحديد الهدف من كل مكالمة.

✍ لو أن عندك جهاز كشف رقم الطالب، فلا تقم بالرد على الأرقام التي لا تعرف أصحابها، وعوضًا عن ذلك، قم باستخدام رسالة التسجيل الصوتي، وبهذه الطريقة ستتمكن من الرد على المكالمات الهامة لاحقًا.

الذي لا يطبق حلولا جديدة عليه أن يتوقع مصاعب جديدة.

تمرين يوجا بسيط للمساعدة على التركيز وتقوية التخيّل

١- اجلس جلسة مريحة.

٢- أحضر ساعة وانتظر حتى يأتي عقرب الثواني على رقم ١٢.

٣- ابدأ بالعد عقليًا أو لفظيًا مع العقرب بدءًا من رقم ٦٠ إلى رقم صفر....هكذا...٦٠، ٥٩، ٥٨، ٥٧.....حتى الصفر.

٤- يجب ألا يستغرق الرقم المنطوق أكثر أو أقل من ثانية واحدة، بحيث يتزامن النطق مع قفز عقرب الثواني قفزة واحدة فقط.

٦- إذا أخطأت نطق الرقم بالتزامن الصحيح مع حركة عقرب الثواني..أعد التمرين مرة أخرى من جديد.

٧- كرر التمرين يوميًا لمدة ثلاثة أيام.

٨- زِد فترة التمرين، وابدأ من الرقم ١٢٠ حتى تنتهي بنفس الطريقة إلى العدد صفر.

تمرين يوجا آخر

١- اجلس على كرسي مريح، منتصب القامة ومسترخيًا تمامًا.

٢- أغمض عينيك وتنفّس ثلاث مرات ببطء.

٣- ابتسم.

٤- قل لنفسك: أستطيع أن أتصور الهواء يدخل في رئتي عند التنفس، أتصور الأكسجين مصدر الحياة، ينتقل من رئتي إلى دمي، وثاني أكسيد الكربون يتجمّع من جسمي إلى رئتي، عند الزفير أتصوّره يخرج من جسمي.

٥- والآن: أستطيع أن أرى أفكاري السلبية قد ألحقت، وربطت بذرات ثاني أوكسيد الكربون الذي جذبها كالمغناطيس، وأستطيع أن أراها بوضوح، وهي تخرج بلا رجعة.. وأستطيع أن أرى الأفكار الإبداعية، تنجذب إلى ذرات الأوكسجين، في أثناء الشهيق وتنتقل من رئتي إلى داخل جسمي، وتتسرّب إلى كل جزء من عقلي وجسمي.

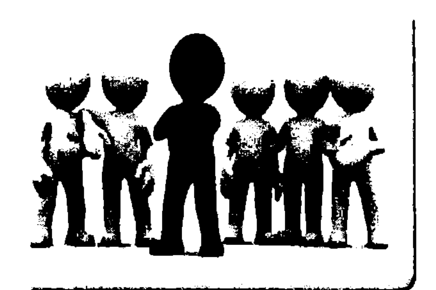
٦- تخيّل وأنت تفعل ذلك: أن جسمك شفاف، وكأن الأفكار الإبداعية عبارة عن حبيبات حمراء صغيرة تدخل عقلك عن طريق شهيق التنفس، وأن الأفكار السلبية سوداء وتخرج منك عن طريق الزفير.

٧- استمر في عمل التمرين لمدة ١٠ دقائق.

انتهى التمرين. ما الموضوع الذي ستحصر فيه تفكيرك اليوم لمدة نصف ساعة؟



المحطة السابعة عشرة: ابحث عن التميز



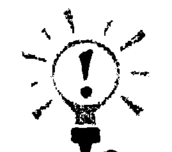
«الطريق إلى التميز نادرًا ما تكون مزدحمة » والتميّز المقصود هنا ليس بمعنى الأفضل، وإنما التميّز في الإبداع يأتي بمعنى الاختلاف..فابحث عن الاختلاف في كل شيء..ربما عليك ابتكاره، وهنا مكمن نجاحك في الحصول على أفكار جديدة ومبتكرة.

إن التميز في أسلوب الحياة يعكس نفس التميز في نوعية الإنتاج..فالشخص الذي يمتلك ميزة فريدة يستطيع الحصول على أفكار مميزة وبديعة..ولعل ما يؤكد هذا، أنه إذا تتبعنا سير المبدعين والمبتكرين المميزين، نجدهم يمتلكون أسلوب حياة مميز يختلف بالقدر اللازم للخروج بأفكار مختلفة عمن يتبعون الأنظمة الحياتية التقليدية في حياتهم الخاصة والعملية..فعلى سبيل المثال، الكاتب الروائي نجيب محفوظ، كان يتبع نظامًا صارمًا في كيفية الكتابة والإبداع، حتى أصبح هذا النظام يُشكّل بالنسبة له (أسلوب حياة)، فهو يتبع أسلوب الموظف المبدع، بمعنى أنه يحدد لنفسه وقتًا للكتابة، فإذا انتهى الوقت الذي حدّده للكتابة، يمتنع عن الكتابة فورًا، حتى ولو جاءته بعد ذلك أفكار يريد أن يضيفها، فإنه يدوّنها ولكن لا يصوغها بالصياغة الإبداعية إلا في الوقت المحدد للإبداع بالنسبة له...أما الممثل المبدع الفنان أحمد زكي، فإن له في حياته الواقعية أسلوب حياة مختلفًا ومميزًا، ساعده على أن يكون مختلفًا ومميزًا في عمله.. ذلك الأسلوب تستطيع أن تطلق عليه أسلوب المبدع الرحّال..فقد كان دائم التنقل والترحال من مكان إلى آخر، باستخدام المواصلات العامة، فلم يعرف عن الفنان أحمد زكى أنه كان يمتلك يومًا ما شقة

أو بيتًا ولا يمتلك سيارة، فهو يعيش دائمًا في شقق مفروشة أو داخل أحد الفنادق، ويتنقل بالمواصلات العامة، مما منحه الفرصة للاحتكاك اللازم والمساعد لعملية التقمص التي اشتهر وعُرف بها طوال حياته الفنية.

كذلك كان للمؤلف الموسيقى والموزع «جلين جولد» طقس خاص يساعده على الإبداع، فقد كان يفتح ثلاثة أجهزة راديو، كل واحد منهم على محطة موسيقية مختلفة، فيستمع إليهم في وقت واحد، ويؤلف موسيقاه في نفس الوقت.

لذا نرى أن تبحث داخل أرشيف عاداتك المميزة، وتكتشف إحداها، وتبدأ بتنميتها لتصنع لنفسك طقوسك الخاصة من العادات الحميدة التي تعينك على التفكير بطريقة مختلفة ومميزة.



ما هو الإسلوب الفريد الذى تتمتع به شخصيتك؟



المحطة الثامنة عشرة : توقع الأفضل دائمًا



يقول الدكتور نورمان فينسين بيل في كتابه «التفكير الإيجابي»:

«من الممكن أن نتوقع أحسن الأشياء لأنفسنا رغم الظروف السيئة ولكن الواقع المدهش هو أننا حين نبحث ونتوقع شيئا جيدًا فإننا غالبًا ما نجده!!»

للقناعة دور كبير في حياة البشر، توضّحه لنا تجربة أجريت على مائة من طلبة كلية الطب، الذين طلب منهم المشاركة في اختبار نوعين من الأدوية، وقد وصف أحدهما وكان على شكل كبسولة حمراء بأنه منشط هائل، بينما وصف الآخر وقد كان على شكل كبسولة زرقاء بأنه مهدئ هائل، ودون علم الطلبة، تم تبديل محتويات الكبسولات، إذ أصبحت الكبسولة الحمراء تحوي المهدئ، بينما أصبحت الزرقاء تحوي المنشط، ومع ذلك فإن النتيجة كانت مدهشة، حيثُ إن خمسين بالمائة من الطلبة شعروا بردود فعل تتوافق مع توقعاتهم، أي بعكس رد الفعل الكيميائي الذي تحدثه الكبسولة في الجسم، مما يعني أن قناعاتهم تغلبت على التأثير الكيميائي للدواء على أجسامهم!

ومن هذا المنطلق، يقال إن العقاقير ليست ضرورية، بقدر الحاجة إلى وجود قناعة بالشفاء عند المريض.

وتقول كين شيلتون في كتاب «النجاح الحقيقي»

« إن ما تستطيع أن تكونه أو تفعله هو أعظم مصدر قوة في حياتك، وقد يكون ما تفعله هو مجرد قزم بالمقارنة بحجم الإنجازات العملاقة التي تستطيع تحقيقها، فليس الأمر فيما تفعله، بل فيما تتوق إلى فعله، ما تشعر بقدرتك على فعله، وهذا ما يحسب لك، إذا أفلحت في التعبير عن مُثُلك».

«سينجح من يعتقد بقدرته على النجاح، وسيخفق من يعتقد أنه لا يستطيعه، فهذا قانون لا يرحم ولا جدال فيه».

ينبغي ان تفكر بالأشياء الكبيرة وأنت تفعل الأشياء الصغيرة، حتى تسير هذه الأشياء الصغيرة في الاتجاه الصحيح.

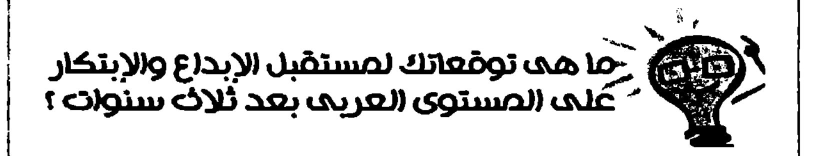
وفي كتاب «بهجة العمل» قال دينيس وتلي: «التوقعات السلبية ينتج عنها حظ سيئ».

فما ترسله من رسائل إيجابية أو سلبية إلى عقلك الباطن، سوف يتعامل معها على الفور، فالعقل الباطن دُرِّب على الاستجابة الفورية لكل الرسائل التي يرسلها إليه العقل الواعي...لذا احذف كلمة «لا » أو كلمة « مستحيل » من جميع الرسائل، واحرص على الإيجابية والتفاؤل فيما تفرضه على عقلك الباطن، ولا تنس الحديث الشريف « تفاءلوا بالخير تجدوه ».

خصص عشر دقائق أو أكثر يوميًا للتعرف على توقعاتك لمستقبلك، ما الأفكار العبقرية التي تتوقع أن تغير وتفيد بها العالم من حولك وماذا ستفعل؟ وفيم تكمن مساهمتك في الحل؟ ماذا سترى؟ وماذا ستبدع؟ تذكر تجربة مارشال في مشروع إعمار أوربا بعد الحرب العالمية الثانية، حيثُ كان يمضي أكثر من ساعة في الصباح بمكتبه يحتسي كوبًا من الشاي مفكرًا في أوربا حتى وصل إلى الفكرة.

- حوّل فكرتك السلبية عن نفسك وعن الآخرين من حولك إلى أفكار إيجابية تدعو إلى الأمل والتفاؤل والشعور بالرضا، فبذلك تتصف نفسك تلقائيًا بصفة الكرم، وما دمت كريمًا مع نفسك، فلن يبخل عليك عقلك بمزيد من الأفكار الإيجابية الخلاقة، التي تخدم بها نفسك والآخرين وتحقق من ورائها ما تريد.

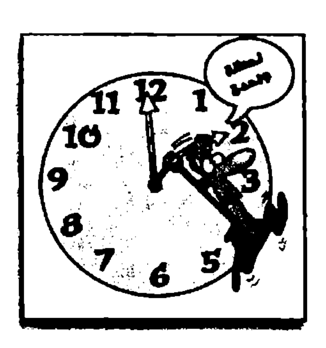
«ومن توكّل على الله فهو حسبه»







المحطة التاسعة عشرة: اختصر الوقت



السماء لا تمطر ذهبًا ولا فضة، وكذلك الأفكار.. فلا تنتظر أن تتنزل عليك فجأة... فإذا لم تأتك الفكرة طواعية، فاسع إليها أنت، وابحث عنها... وذلك بأن تتعمد التفكير في شيء ما.

نعم درّب نفسك على التفكير المستمر، ولو مرة واحدة كل يوم، ولمدة عشر دقائق على الأقل..ابدأ من الآن واختر مكان هادئًا يساعد على التفكير، اجلس على كرسي مريح، دع نفسك لخيالك وأطلق له العنان...انتهز فرص الانتظار المملة وحوِّل تلك اللحظات والدقائق الرخيصة إلى تدريبات عقلية بسيطة، وارتفع بثمن وقتك.

إن عبارة (لا بد أن افعل شيئا) تفيد أكثر في مواجهة التحديات من عبارة (لا بد أن يحدث شيء ما)

ما هي الأشياء التي ستتعمد التفكير فيها الآن ؟




المحطة العشرون: أصلح العيوب



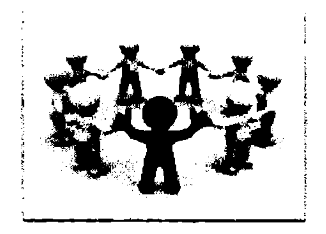
قد تتعرض الفكرة في مهدها إلى النقد اللاذع من الآخرين، وبصرف النظر عن إيجابية هذا النقد للفكرة أو سلبيته، فقد يجعلك تتنازل عنها، لعيب أو صعوبة في تنفيذها، فتكون النتيجة إضاعة الوقت والجهد الذي استنزف حتى تولدت الفكرة، الأمر الذي يؤدى حتميًا لحذفها.

.فقد ينظر بعض الناس دائما إلى الجانب المعتم من المسألة، فيجعلونك تتخلى عنها وتتركها، فتقع في شراك التجاهل والنسيان، ولكن إذا نظرنا إلى الجانب الآخر المضيء في الفكرة، وحاولنا –بِجِد- إصلاح العيوب وتذليل المصاعب التي تواجهها، فسوف نكون بذلك قد أنقذنا الفكرة من الوقوع فريسة للموت، وهذا يتطلب منا الجرأة والشجاعة للدفاع عن الفكرة المحكوم عليها بالإعدام نسيًا..ويتطلب أيضًا جهدًا يجب أن يبذل ويقينًا بأن الفكرة تستحق كل هذا العناء.

كان لدى «فريد سميث» فكرة إبداعية تتمثل في إنشاء أسطول طيران لنقل البضائع الصغيرة ليلًا، عندما تكون المطارات غير مزدحمة، وذلك عندما تكون سرعة التسليم لها أفضلية على الكلفة، واجه سميث العديد من الانتقادات حول هذه الفكرة من شركائه في شركة الطيران فيدرال إكسبريس، لكنه أصر على تنفيذ فكرته، وأصلح عيوبها، وذلل صعوبات التمويل، حتى نفّذ فكرته المبتكرة رغم كل التحديات التي كان يواجهها، وأصبحت فيدرال إكسبريس من أكبر شركات الطيران في العالم، وتغلبت على منافسيها في ذاك الوقت.



المحطة الواحدة والعشرون: الالتفاف حول الفكرة



في الحقيقة هناك أكثر من حل وأكثر من وجهة نظر لحل أي مشكلة.

فمن منا لا يعرف شركة «سوني» العملاقة، التي كانت بدايتها غير ذلك..فعندما طلبت إحدى الشركات التجارية بيع أحد منتجات شركة سوني وهو المسجل الصوتي..عرضت على «موريتا» وهو مؤسس شركة سوني أن تشترى منه ١٠٠٠٠٠ قطعة، على أن يتم التوريد خلال شهر، لكنها طلبت قبل ذلك عرض الأسعار الخاصة بالمنتج.

جلس موريتا في تلك الليلة في الفندق مفكرًا ولاحظ نظرية «كلما كانت الكمية المطلوبة أكثر، يجب أن يكون السعر منخفضا»، لن تنفع هذه النظرية مع «SONY» لأن قدرة شركته هي إنتاج ١٠٠٠٠٠ جهاز في الشهر، ويجب أن يغطي مصاريفه، وفي الوقت نفسه لا يستطيع أن يقوم بتصنيع أي عمل آخر، ولتصنيع هذا العدد الكبير، يجب أن تتوسع الشركة مساحة وعمالاً، وكانت سياسة موريتا مع الموظفين، دائمًا، علاقات طويلة الأمد، لذلك كان من الصعب توظيف أشخاص لفترة قصيرة، وإنهاء خدماتهم بعد انتهاء المشروع، كل هذا كان يدور في ذهن موريتا في تلك الليلة، فكان عرض أسعاره كالآتي:

إذا كان العدد ٥٠٠٠ جهاز تباع الأجهزة بالسعر العادي.

إذا كان العدد ١٠٠٠٠ جهاز يكون هناك خصم بسيط.

إذا كان العدد ٣٠٠٠٠ جهاز، يعود السعر للارتفاع، إذا كان العدد ٥٠٠٠٠ جهاز يباع الواحد أعلى من سعر الـ٥٠٠٠ جهاز وهكذا.

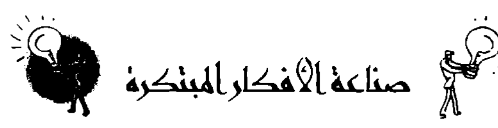
قصة أخرى: ﴿وعسى أن تكرهوا شيئًا وهو خير لكم﴾

مزارع هولندي يُدعى «فان كلويفرت» هاجر إلى جنوب إفريقيا للبحث عن حياة أفضل.. وكان قد باع كل ما يملك في هولندا، على أمل شراء أرض إفريقية خصبة يحوّلها إلى مزرعة ضخمة، وبسبب جهله -وصغر سنه- دفع كل ماله في أرض جدباء غير صالحة للزراعة.. ليس هذا فحسب بل اكتشف أنها مليئة بالعقارب والأفاعي والكوبرا القاذفة للسم.. وبينما هو جالس يندب حظه، إذ خطرت بباله فكرة رائعة وغير متوقعة.. لماذا لا ينسى مسألة الزراعة برمتها، ويستفيد من كثرة الأفاعي حوله لإنتاج مضادات السموم الطبيعية؟ ولأن الأفاعي موجودة في كل مكان -ولأن ما من أحد غيره متخصص بهذا المجال- فقد حقق نجاحًا سريعًا وخارقًا، بحيث تحولت مزرعته اليوم إلى أكبر منتج للقاحات السموم في العالم.

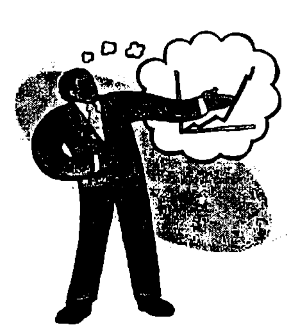
عقول البشر مثل المنطاد لا تعمل إلا إذا كانت مفتوحة.

وفي عام ١٨٥٠ هاجر آلاف الرجال إلى كاليفورنيا بعد اكتشاف كميات كبيرة من الذهب هناك، وكان من بين هؤلاء خيّاط ألماني مهاجر يدعى أوسكار شتراوس فشل في اكتشاف شيء، وانحدرت به الحال لدرجة التضور جوعًا، وفي لحظة يأس، قرر تمزيق خيمته ذات اللون الأزرق، وخاط منها سراويل شديدة التحمل أطلق عليها اسم «شتراوس جينز»، وبسبب متانتها العالية ومناسبتها لأعمال المناجم، فقد أقبل على شرائها معظم العمال، فازدهرت تجارته وأصبح أغنى من أي منقب هناك.

فالفكرة أو المشكلة تشبه إلى حد كبير، الشكل الهندسي في عقل الفرد الابتكاري، ومن المعروف أن الشكل الهندسي له العديد من الزوايا، والنظر إلى المشكلات من زاوية واحدة فقط، يقلل فرص الحصول على أفكار تطوّرية أخرى.




العوامل التي
تساعد على نمو الابتكار



أ – **رأس المال**..وهو لازم لتهيئة الفرص لمن لديهم القدرة على الابتكار، وذلك للتجريب والمحاولة دون خوف أو تردد.. كما يلزم لتوفير الخامات والمتطلبات اللازمة لإجراء التجارب وصنع النماذج والماكيتات.

كل شيء يبدأ بحلم
«كارل ساند برج»

ب – **التوسّع الجغرافي**..وذلك عن طريق إرسال البعثات والمؤتمرات الدولية فهو يسمح بمزيد من الاحتكاك والتقارب الثقافي بين المجتمعات..وتساهم حاليًا بعض المنتديات والمواقع الإلكترونية المتخصصة في مجال الإبداع بأنواعه، في تنمية فاعلية هذا الدور الحيوي.

المستحيل هو غالبا ما يكون الشيء الذي لم تحاول فعله

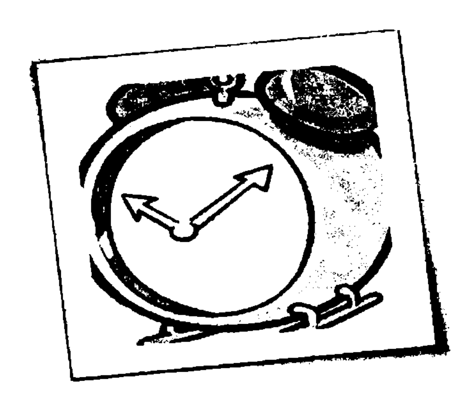
ج - **التحديات الخارجية** والتي تتحدى الثقافة وتدفعها نحو التقدّم والتطور.

د - **القدوة**...وهى غالبًا ما تشترط أن يكون النموذج القدوة في نفس المجال المراد فيه التنمية الابتكارية.

هـ – **وجود روح العصر** أو الطابع العقلي والثقافي للعصر التى تسمح بتعرض الفرد للعديد من المثيرات العلمية والثقافية، وتشجّع على نقد الأفكار والتوليف بين الجديد والقديم.

تكون السفن آمنة عندما تكون راسية على الموانئ، ولكن السفن لم تُصنع لهذا، انطلق إلى البحر وافعل شيئًا جديدًا.

الابتكار والوقت



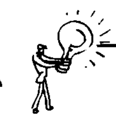
جوهر الابتكار

- ينبغي أن نعرف أن معظم الاختراعات والابتكارات والتكنولوجيا المتطورة، كان أصحابها معنيين في الأساس بالوقت، فالسيارة اختُرِعت لتقصير الوقت، ولا ينكر أحد كم من الوقت وفّرته آلة الطباعة (المطبعة)، وكذلك ماكينة الخياطة، والتلغراف، والتليفون...إلخ، وأيضًا في العصر الحديث، الكمبيوتر والهاتف الجوّال...إذًا فالوقت هو جوهر عملية الإبداع والابتكار.

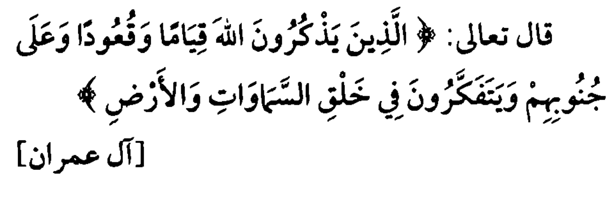
التوقيت الحيوي

- يعد التوقيت الحيوي للتفكير الإبداعي، من أهم العوامل للحصول على أفكار رائعة وخلاقة، فالعقل الإنساني يعمل بطريقة غامضة تختلف من شخص لآخر، فقد أثبتت الدراسات أن البالغين يفكرون بطريقة مرتبة وفعّالة في الصباح، عنه في أي وقت آخر من أوقات اليوم، أما المراهقون وكبار السن، فإنهم يفكرون بطريقة أكثر فعالية في المساء.

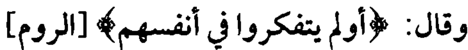
وقد رُوى عن الإمام البخاري أنه كان يطفئ سراجه لينام، وما أن ينام، حتى تتهادى إلى عقله فكرة ما، فيقوم ويشعل سراجه مرة أخرى، ويكتب الفكرة ثم يطفئ السراج ويعاود النوم، فتأتيه فكرة أخرى فيقوم ويشعل السراج ويكتب الفكرة، ويعاود نومه..وهكذا...وقيل إنه كان يفعل ذلك كثيرًا حتى وصلت في إحدى الأيام إلى عشرين مرة.



الأفكار المبتكرة والخيال



قال تعالى: ﴿ الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللهَ قِيَامًا وَقُعُودًا وَعَلَى جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضِ ﴾
[آل عمران]



وقال: ﴿أولم يتفكروا في أنفسهم﴾ [الروم]

التخيّل...ذلك المارد النائم بعقل كل فرد فينا، ولا نحتاج إلا أن نوقظه من سباته، ونجعله يعمل في خدمتنا ونطوّعه ليبذل أقصى جهد له لتعزيز قدرتنا الابتكارية.

الحقيقة أن الفكرة المبتكرة أصلها هو التخيّل سواء المتعمد أو العفوي، فالأشياء المبتكرة لم يكن باستطاعتنا وصفها بالجديدة، لو كان لها وجود حقيقي في الواقع قبل ذلك...إذن أين كانت الفكرة قبل ذلك الوقت؟ الجواب هو أن الفكرة كانت خيالاً لشيء موجود في الواقع، ولكن في صورة أخرى غير مماثلة لهذا الواقع تمامًا.

الخيال ينبغي أن يستخدم لا للهروب من الواقع، وإنما لخلقه. "كولين ويلسون"

تعريف الخيال

الخيال هو الشيء الذي يشبه الأصل ولكنه ليس هو نفسه.

وهو أيضًا تمثيل أو تقليد يبتعد عن الأصل من حيثُ الزمان والمكان عن طريق استخدام العقل.

المخترع الشهير توماس أديسون كان يمتلك مخيلة رائعة، وكان يعتمد على استعمال الخيال في استحضار الصور الذهنية

محدودة بما نعرف فقط، أما الخيال فيستطيع أن يتخطى حدود ما نفهم ونعرف بكثير.

ويقر بأن المنطق يستطيع أن يأخذك من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) أما التخيل فيستطيع أن يذهب بك إلى أي مكان.

إذن فالعقل هو الآلة التي يستخدمها المبتكر في توليد سلسلة من التشابهات الموجودة في الواقع، وبالتالي يمكننا التحكم في خصائص تلك التشابهات، من حيثُ اللون والحجم والكثافة...إلخ، والتي يمكن أن نطلق عليها أفكارًا..وذلك بعد الإضافة والتغيير والتحريك لتلك التشابهات.

يرى بعض الناس الأشياء كما هي ويتساءلون لماذا ؟ ..أما أنا فأتخيل الأشياء التي لم تحدث وأقول "لم لا ؟" "برنارد شو"

مثال:

الشخصية السينمائية المبتكرة «بات مان» أو الرجل الخفّاش ما هي إلا رجل له صفات تشبه صفات الخفاش، وكذلك الرجل العنكبوت والرجل الذئب...إلخ.

تعريف التخيّل

التخيّل عبارة عن تدفق موجات من الأفكار التي يمكنك رؤيتها أو سماعها أو استشعارها أو تذوقها، فنحن نتفاعل عقليًا مع كل شيء عبر الصور.. والصور ليست فقط بصرية، ولكنها قد تكون رائحة أو ملمسًا أو «مذاقا» أو «صوتا»، بل هي تعبير داخلي عن تجاربك أو أوهامك.. إنها أحد الأساليب التي يقوم من خلالها مخك بتشفير وتخزين المعلومات والتعبير عنها، وهو الأداة التي تتفاعل بها عقولنا مع أجسادنا.

والشخص العادي تعبر ذهنه قرابة عشرة آلاف فكرة في شكل صور يوميًا، ونصف هذه الصور على الأقل ذو طابع سلبي!!

و يمكن للتخيل أيضًا تكوين صورة ذهنية للمشاعر والأفكار المجردة، مثل الحب والديمقراطية..الصدق، المعرفة، الجمال...إلخ.



جميعنا نمتلك من القوة والإمكانيات ماهو أعظم شأناً مما ندرك
والتخيل هو أعظم تلك القدرات .
"جينيفيف بهرند"
1881- 1960

ويعتقد كثير من المؤلفين والمصممين المعماريين أن التدريب العقلي «التخيّل» باعتباره المادة الخام للتفكير، يكون أعظم تأثيرًا من التدريب العضلي، لأننا ببساطة يمكننا أن نعيد ترتيب خطواتنا ونستشعر الخطأ قبل أن يحدث في الواقع، ومن ثم يمكننا تفاديه في المستقبل، فالممارسون لرياضة التخيّل، يمكنهم تصوّر مستقبل لم يره أحد.

قـوة الخـيـال

يقول د.جيرستن: «ثمة دليل قاطع على أن استخدام التخيل يمكن بطريقة مثيرة أن يحسّن نوعية الحياة، وفي بعض الحالات أن يطيل التوقعات العمرية ».. فمرضى السرطان، الذين استخدموا التخيّل في أثناء تلقيهم العلاج الكيميائي، شعروا بأنهم صاروا أكثر استرخاء، وأكثر استعدادا للعلاج وأكثر إيجابية فيما يتعلق برعايتهم من أولئك الذين لم يستخدموا هذه التقنية، تبعًا لما أكده باحثون في جامعة ولاية أوهايو في كولومبس.

وأذكر أنني يومًا كنت أعانى من ألم فظيع في أسناني، لم تفلح معه جميع المسكنات، ثم تذكّرت مقالًا قرأته، كان يتحدث عن قوة التخيّل، فذكر أناسًا كانوا يحزمون أجسامهم بملاءة مبللة 7 مرات ويجلسون في مكان شديد البرودة، ولكنهم عن طريق تخيّل شدة حرارة الجو استطاعوا أن يجففوا الملاءة، ويشعروا بالدفء بالرغم من قسوة برودة المكان، فقررت أن أمارس تلك التقنية على ألم أسناني، ورحت أتخيّل الألم يتسرب من بين أسناني، حتى بدأ يسيل لعابي ويخرج من فمي دون إرادتي، فبالغت في استخدام التخيّل، وذلك بأني تصورت الألم يمتزج باللعاب المسال وأنني أتخلص شيئًا فشيئًا من الألم، وهو ما حدث بالفعل.



عندما نقوم بالتخيل ... عندما تدور تلك الصورة فى عقلك ركز فقط على النتيجة النهائية وحسب .

" مايك دولى "

تمرين يوجا يساعدك على التخيل

١- اجلس جلسة مريحة وتنفّس ببطء.

٢- أغمض عينيك برفق وحافظ على هدوئك.

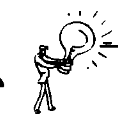
٣- تخيل نفسك تمشي بدون حذاء على ضفاف الشاطئ..استشعر قدميك وهما تغرسان في الرمال المبللة...استمع لصوت تلاطم الأمواج والطيور من حولك، شم رائحة اليود البحري...استشعر اصطدام الهواء المنعش بوجهك...انفعل مع الموقف (في الخيال فقط مع الحفاظ على حالة الهدوء)..الآن أنت تقترب من مكان يعج بالناس على الشاطئ..وتسمع أصوات غير مميزة...الصوت يقترب أكثر...الشمس تزداد سخونة....

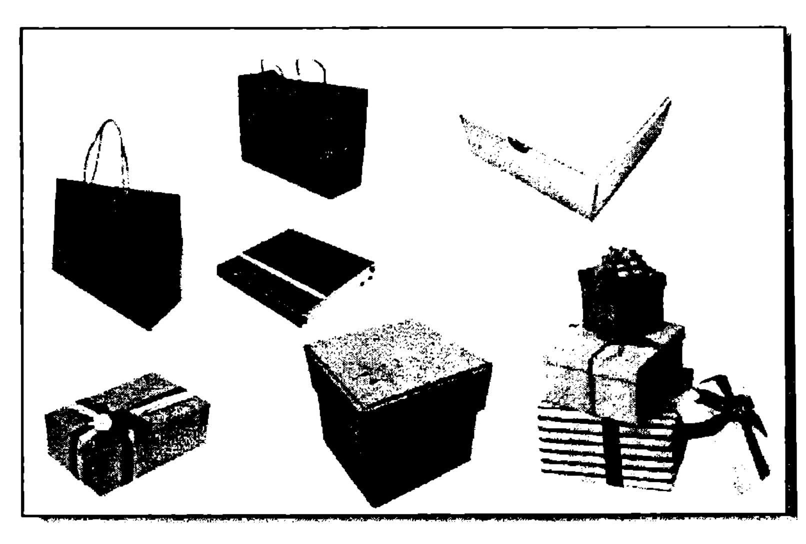
٤- ألّف واستحدث مواقف جديدة على البحر، وستجد أن خيالك يصور لك المزيد...حافظ على تنفسك هادئًا.

٥- عندما تود الخروج من هذه الحالة..عُد برفق..عن طريق التخيل أيضًا، وتخيل أنك وجدت كرسيًا شبيهًا بالذي تجلس عليه بالفعل، وتبدأ الأصوات التي تسمعها بالابتعاد شيئًا فشيئًا..والشمس تخف من لهيبها..وهكذا حتى تجد نفسك في حالة شبيهة بالتي أنت عليها فعلًا..بعد ذلك.

٦- افتح عينيك برفق واخرج بهدوء من الحالة.

٧- مارس هذا التمرين من وقت لآخر وأضف إليه من عندك.





تخيل...ما الهدايا التي يمكن أن تكون بداخل الصناديق؟

كيف يمكننا استخدام المخيلة في الحصول على حلول ابتكاريه

1 التحريك

يمكننا عن طريق التخيل أن ننقل ونحرك أشياء من أماكنها المعتادة والمألوفة لدى الجميع إلى أماكن أخرى لا يمكن أن يتصورها أحد..ومثال على ذلك إذا تصورنا كباري المشاة التي نادرًا ما يستخدمها المشاة لعبور الشارع لوجدنا ندرة استخدام المشاة للكباري ترجع للأسباب التالية:

١ - صعوبة استخدام كبار السن والمرضى والمعاقين والأطفال لدرجات السلم.

٢- تعرض المواطنين لضربات الشمس أعلى الكوبري.

٣- الخوف من التعرض للصوص أعلى الكوبري.

فبالتخيل الإبداعي لتلك المشكلة «لماذا لا يهتم المواطنون بالالتزام بالعبور عبر الكباري المخصصة لعبور المشاة؟» فإنه يمكننا أن ننقل ونحرك الوسائل العلاجية من أماكن أخرى إلى المكان محل الإشكال...فمثلا يمكننا أن نتصور استبدال السلم التقليدي للكوبري بالسلم الكهربائي.. فعن طريق التخيل نستطيع أن نحرك صورة كربونية للسلم الكهربائي الموجود في المركز التجاري بحي المعادى مثلًا إلى كوبري المشاة بالشكل التقليدي في ميدان رمسيس..فيسهل بعد ذلك تخيّل بقية الصورة الكاملة لحركة المواطنين السهلة والسلسة، وهم يصعدون السلم الكهربائي لعبور المشاة دون عناء..وبالمثل يمكننا أن نحرّك صورة كربونية من الحارس الذي يحرس بنك في مصر الجديدة إلى نفس كوبري عبور المشاة في ميدان رمسيس، فتتضح الصورة أكثر، ويظهر المواطنون في المخيلة يمشون بحرية وأمان دون التخوف من التعرض للصوص، وبنفس الطريقة، إذا أخذنا صورة كربونية من المظلات الموجودة على شاطئ جليم بالإسكندرية وكبرنا هذه المظلات ثم

حركناها إلى نفس الكوبري في ميدان رمسيس فتتضح الصورة وتقترب من الكمال فيظهر في المخيلة مواطنون يعبرون كوبري المشاة تحت المظلة دون خوف من التعرض لضربات الشمس المحتملة.

أن التخيّل يتيح لنا إمكانية **تحريك** ونقل أشياء من مكان لآخر، لرسم صورة مبتكرة للصورة المفترضة، بطريقة سهلة وبسيطة وغير مكلفة، فيمكننا بعد ذلك معالجة الأخطاء والتقييم للفكرة في الخيال قبل تنفيذها التنفيذ الفعلي،إن التخيّل أشبه ما يكون بعملية التخطيط اللازم للوصول إلى الحل.

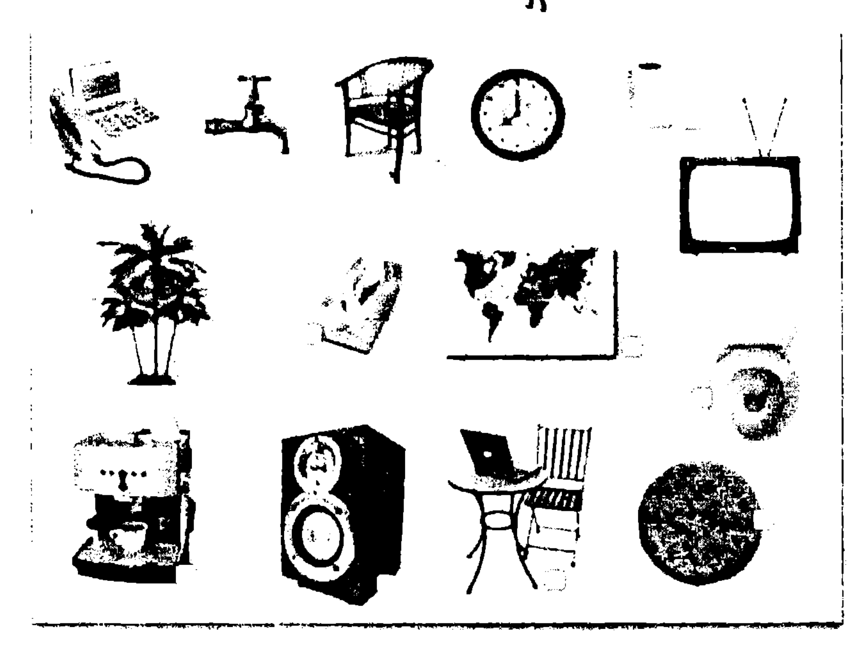
ترى؟ ما الأشياء التي يمكن أن **تحرّكها** من مكان إلى آخر، لتتغلب على مشكلة ضيق المساحة بشقتك؟

ماذا تريد أن **تحرّك** من الخارج إلى الداخل؟

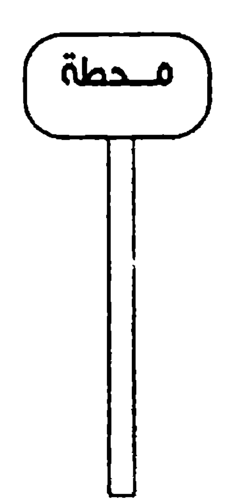
ماذا تريد أن **تحرّك** من الداخل إلى الخارج؟..استخدم خيالك.

ما الأشياء التي من الممكن تحريكها من الشكل رقم (١) إلى الشكل رقم (٢) لتصور محطة أتوبيس على مستوى متحضر ومبتكر؟

ضع علامة (×) على العنصر الذي ترغب في تحريكه من الشكل رقم (١) إلى الشكل رقم (٢) وذلك للحصول على محطة انتظار باص متطورة.



الشكل رقم (١)



الشكل رقم (٢)

2 قانون الإضافة

ترى..ما الفرق بين أكلة وأكلة أخرى؟ أو بمعنى أدق ما الفرق بين الفول بالزيت والفول بالسمن والفول بالصلصة؟...ما الذي يمكن أن تفعله إضافة قطرتين من عصير الليمون إلى كوب الشاي؟ هل جربت أن تضيف حبة قرنفل؟ ورقة من النعناع الطازج؟ هل يختلف الطعم لو كان النعناع جافًا؟ لا شك أن الإضافات التي تضعها على أكلتك تشكّل العديد من الاختلافات وتحقق التمايز الذي يدعو إلى حرية أكبر في الاختيار وبمزيد من الاختلافات يتحقق معنى الابتكار...إننا نستطيع عن طريق التخيل أن نضيف العديد والعديد من الإكسسوارات والكماليات على أشيائنا الأساسية لخلق أشكال ونكهات جديدة...**فالإضافة** لابد وأن يسبقها تخيّل..سواء أكان تخيلاً للشكل أو للطعم أو للصوت، والتخيّل الرائع **للإضافة** الجديدة يعني شدة الرغبة للتجريب، فالفكرة التي يتم تجربة **الإضافة** عليها قد تكون باهظة التكاليف لذا علينا استخدام التصوّر الجيد والتخيّل المفصّل **للإضافة** قبل تجربتها.

> **إن الشيء لا يكتمل بمجرد الوصول إليه، وإنما يكتمل عندما تصل إلى نهايته.**
>
> **" انتوني روبنز "**

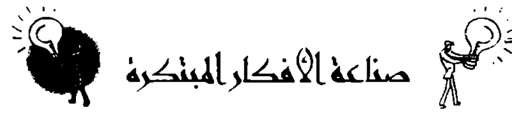
وعلى سبيل المثال، فمكواة الملابس الكهربائية العادية عندما **أضيف** إليها خزان المياه والبخاخ لكي تعمل بالبخار أصبحت ابتكارًا مميزًا ومفيدًا...إن نجاح شركة إيجيبت تريد في تسويق منتجاتها من شرائح البطاطس، اعتمد في الأساس على تخيّل مكسبات الطعم **«الإضافات»** التي حققت المزيد من التنوع لمنتجاتها، فخرج إلى النور منتج شرائح البطاطس بطعم الطماطم والدجاج والحمام والبط والتوابل.. إلخ .. والشيء بالشيء يُذكر، فقد تم **إضافة** قرص مدمج «cd» لهذا الكتاب الذي بين يديك كوسيلة توضيحية تعتمد على الإخراج الفني للقوانين والاقتراحات والتمارين والصور الملونة المعينة...إن **إضافة** كالتي تحدثنا عنها، رأينا -الناشر وأنا- أنها قد **تضيف** بُعدًا تعليميًا جديدًا، يؤكد الهدف الذي يرمي إليه هذا الكتاب.

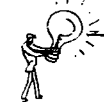
١- ____________ ٢- ____________

٢- ____________ ٣- ____________

أضف إضافة من خيالك للعناصر التي في الشكل التالي لتكوّن بها ابتكارًا جديدًا.

كيس بطاطس	خوزة عامل	ساعة حائط	شماعة ملابس
حذاء	دبوس مشبك	جورب	مشبك ورق
زجاجة مياه	حقيبة ورقية	مشط للشعر	مشبك غسيل





3 تغيير الملابس

هل نظرت مرة تحت قدميك؟ هل لاحظت الأرضية التي تمشي فوقها؟ هل تذكر الخامة التي كنت تمشي عليها منذ عشر سنوات؟ هل لاحظت الفارق؟ بالتأكيد فهمت الآن عن ماذا أتحدث، لقد مرّت الأرضيات على مر السنين بمراحل عديدة من التطوير، ولكن لا أحد مهتم...إن ظهور البلاط الأسمنتي قد شكّل ثورة عظيمة في عالم الأرضيات في وقته...لكن تلك الثورة التي حققها المنتج الجديد، لم تكن تكفى أحدهم للشعور بنشوة الإبداع..فراح يجرب خامة أخرى جديدة، ليكسو بها الأرضية، فتولّدت في الأسواق فكرة الباركيه، ومن ثم تعدّدت أشكاله ونوعية الخشب المستخدم فيه... ولأن الإبداع والتطوير لا يقفان عند حد...فقد ابتكرت إحدى الشركات قطع البلاط اللدن، الذي أخذ حظه ووقته من الانتشار..حتى جاء عصر السيراميك، وأصبحت تلك المادة الخام تدخل جميع بيوتنا، فقيرنا قبل أغنى أغنيائنا.. وتستخدم في كساء الأرضيات والحوائط...هذه الأمثلة هو أحد الأمثلة العديدة التي قد تعينك على تخيل ملابس جديدة وعديدة لتكسو بها أفكارك...إن اللاعب الرياضي يدين في قرارة نفسه بالفضل لخامة الكاوتشوك التي ابتكرها المبتكر بيل باورمان، وكسا بها حذاءه، ليسهل عليه وعلى الآخرين ممن يمارسون الرياضة مشقة اللعب بحذاء عادي، كذلك الإكسسوارات والحلي التي تستخدمها النساء الآن، أصبحت تصنع من خامات متعددة بفضل ظهور خامات جديدة، مثل البلاستيك والمطاط وغيرهما، بديلًا عن الذهب والألماظ المكلف والمربوط بألوان ديكتاتورية جامدة... إن الابتكار والإبداع لا يعرفان معنى للوقوف والثبات عند خامة واحدة..لقد جرب أديسون 9999 خامة من الأسلاك المعروفة في وقته ليخرج في النهاية بالخامة المناسبة...الخامة التي أنارت الدنيا من حولنا...والمتأمل في مخلوقات المبدع الأعظم يجد أنها تتسم بالاختلاف..فالطائر له كسوة من الريش الخفيف لتساعده على الطيران، والثعبان له كسوة تتصف بالخشونة لتساعده على الزحف والتسلق..والجمل له كسوة من الوبر تمنع تسرب الماء والعرق لتساعده على تحمل العطش فترات طويلة،



وهكذا بقية المخلوقات «كلٌ ميسرٌ لما خُلق له» فسبحانه وتعالى أراد أن يضرب لنا مثلًا في قدرته عزّ شأنه على الإبداع....إن عبقرية صانع الأفكار المبتكرة، تكمن وتتمثل في قدرته على تصوّر **الخامة** المناسبة التي يكسو بها فكرته..وربما يكون الابتكار كله في إيجاد **خامة** مختلفة لشيء موجود بالفعل وتوظيفها لأداء نفس الدور، كابتكار مرتبة سرير من **خامة** الإسفنج أو المطاط، بديلًا للمرتبة المحشوة بالقطن، وابتكار ورق الألمونيوم المستخدم في لف الشوكولاتة على سبيل المثال...ولكن كيف يحدث ذلك عمليًا؟...عليك بحشو مخيلتك دائمًا بالبدائل **والخامات** التي تريد أن تلبسها لأفكار موجودة بالفعل...والصور والأشكال في التمرين الآتي ستُسهّل عليك الأمر.

التخيل هو بداية الابتكار.

برنارد شو

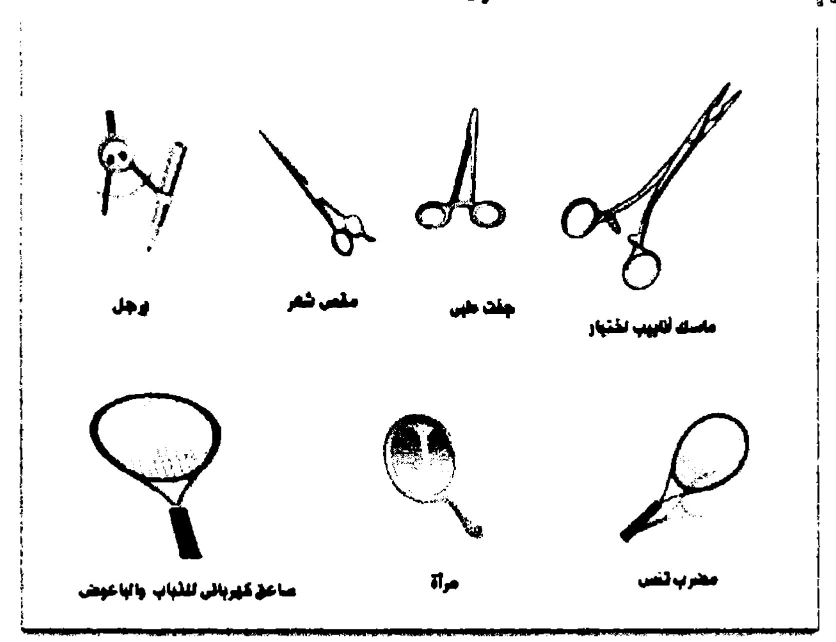
حاول أن تستبدل في خيالك **الخامة** التي يمكن أن تصنع منها الأفكار الآتية:



4 وظائف جديدة

كم مرة قابلت موظفًا حكوميًا على مكتب في الصباح، يقول لك إنه يعمل في المساء سائق تاكسي لزيادة دخله؟...ولعلك سألت أحد العاملين بديكورات شقتك أين تقضى وقتك بعد العمل..فقال لك إنه يعمل طاهيًا بأحد المطاعم في المساء، وكثيرًا ما ترى صحفيًا بجريدة، يعمل مذيعًا في إحدى القنوات الفضائية بعد الظهيرة...فقد يلجأ بعض الناس إلى شغل أكثر من وظيفة لأكثر من سبب، مثل تحسين الدخل أو اكتساب مهارات عملية جديدة، أو ممارسة هواية....إن نفس الشيء يمكن تطبيقه على الفكرة موضوع الابتكار، وذلك عن طريق تخيلنا لأشياء ما في وظائف جديدة..فمثلًا نموذج الكرة الأرضية الذي تراه في حصص الجغرافيا أو في مقدمة نشرة الأخبار بالتلفزيون، هو نفسه كرة القدم، ولكن في وظيفة أخرى..أيضًا إذا لاحظت مشط الشعر والمحراث الحديث، فقد تجد تشابهًا كبيرًا في الشكل بينهما، بيد أن هناك أربعة آلاف سنة بين الابتكارين، فالمشط ابتكره القدماء المصريون في عصور ما قبل الميلاد، أما المحراث الحديث فقد عُرِف في العصر الحديث.. والملاحظ هنا أن المشط قد اتخذ وظيفة أخرى وهى حراثة الأرض، ولكن بعد إضافة بعض التعديلات من حيثُ الحجم والمادة ليتلاءم مع طبيعة الوظيفة الجديدة...وبصرف النظر عن أن مبتكر المحراث الحديث قد استلهم فكرته من المشط أم لا، فإنه يمكننا الآن أن نستفيد من التشابه ونوظّف آلات وأشياء وخامات في وظائف جديدة، لتؤدي أدوارًا غير التي كانت تقوم بها في السابق.

انظر إلى الشكل التالي، ستجد أن أحد العناصر قد استغله المبتكر ووظّفه في استخدام آخر ليؤدى دورًا مختلفًا.



والسؤال هنا..**هل يمكن التدريب على مهارة التخيّل؟**

يمكن تدريب العقل على التخيّل باعتباره المحرك الطبيعي لعملية التفكير الابتكاري، وجعله متعة عقلية وراحة ذهنية تؤتي ثمارها بمشيئة الله تعالى، وذلك بالتدريب المستمر على استخدام الخيال.

إن ما يسعى إليه الإنسان السامي يكمن في ذاته هو، أما الدنيء فيسعى لما لدى الآخرين

كونفوشيوس

واليك بعض التمارين والصور المقترحة لتدريب العقل على عملية التخيّل المثمر.

١- تخيّل حركة المرور في الميدان العام وقت الذروة المرورية... حاول سماع الأصوات واستشعار درجة الحرارة.

٢- تخيّل نفسك ميكروبًا أو فيروسًا دقيق الحجم...كيف تتعامل مع الكائنات العملاقة كالنمل والبعوض.

٣- تخيّل نفسك وزيرًا للثقافة والعلوم لمدة يوم واحد فقط.

٥- عثرت على مصباح علاء الدين.

٦- أنك تمارس رياضتك فوق قمة الهرم.

٧- استشعر النجاح يجرى في عروقك ويختلط بدمائك.

٨- مارس في الخيال شعائر الحج قبل السفر لأداء الفريضة، ثم قارن.

٩- حاول أن تشم رائحة فاكهة كنت قد أكلتها الأسبوع الماضي.

١٠- تخيّل يوم نجاحك في الشهادة الثانوية.

١١- تخيّل نفسك داخل الجنّة لمدة ربع ساعة.

١٢- تخيّل نفسك «نسمة هواء» تدخل من الأنف وتنتقل عبر قنوات الجهاز التنفسي، حتى تخرج مرة أخرى عن طريق الزفير.

إن أعظم اكتشاف لجيلي ، هو أن الإنسان يمكن أن يغير حياته ، إذا ما استطاع أن يغير اتجاهاته العقلية

وليام جيمس

١٣- تخيّل نفسك سيارة من الستينيات، كيف تتعامل مع سيارات موديل ٢٠١٠؟ كيف يكون الحوار بينكما؟

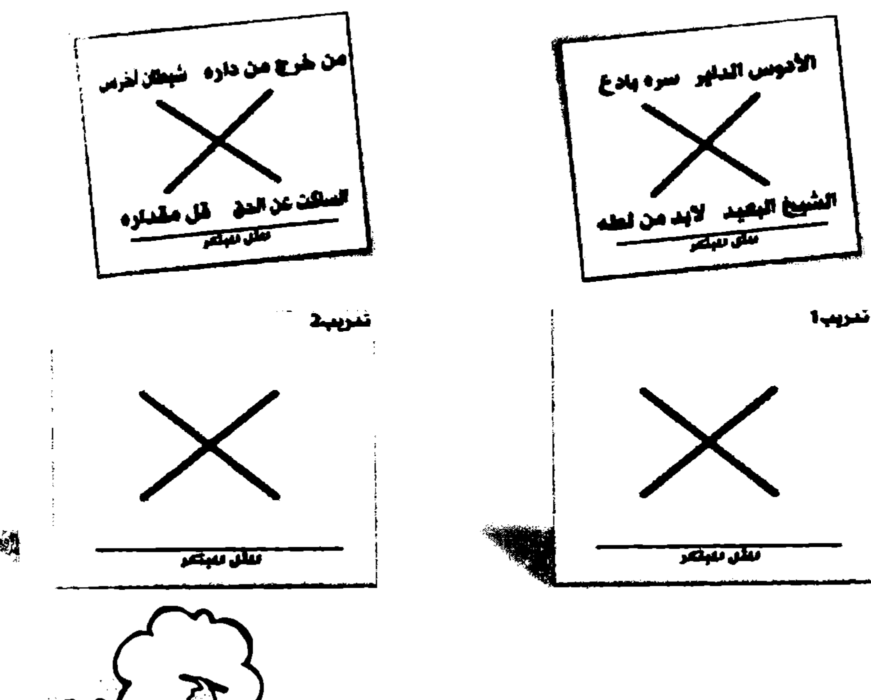
١٤- حاول أن تقيم حوارًا بينك وبين الحيوانات الأليفة من حولك، على أن تستشعر حديث الطرف الآخر، وترد عليه بصوت مسموع.

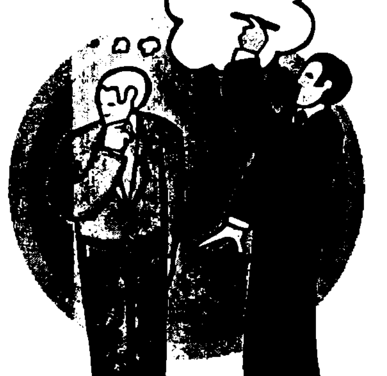
١٥- تخيّل انقطاع الكهرباء لمدة شهر..ما البدائل؟

١٦- اصنع لنفسك كل يوم هدفًا جديدًا يتم إنجازه في ١٤ خطوة، والتزم بعدد الخطوات، فلا يقل أو يزيد عن العدد الذي حددته، مثلًا: اصنع لنفسك كوبًا من الشاي في ١٤ خطوة، إن تجربة عمل كوب من الشاي قد تستغرق على الأكثر ٧ أو ٨ خطوات فقط، لكن التزامك بـ١٤ خطوة، يجعلك تستخدم

١٨- تخيّل أنك تكتب خطابًا لأحد أقاربك على الآلة الكاتبة (أو الكمبيوتر) لكنك اكتشفت أن لوحة مفاتيح الكتابة مفقود منها الثلاثة حروف التالية (ك، ص، خ) فكيف تكتب الخطاب الذي يحتوى على ١٠ أسطر، دون استخدام الأحرف الثلاثة المفقودة؟ ما الكلمات التي ستستبدلها؟

١٩- ادمج النصف الأول من أحد الأمثلة الشعبية مع النصف الثاني من مثل شعبي آخر...شريطة أن تخرج بمثل شعبي بصيغة جديدة ومتوافقة مع المثلين....مثال.





احصل على ٣٣٪ من الفكرة من خلال قراءتك للسطور الآتية

عندما نبدأ بتصنيع فكرة مبتكرة جديدة، يكون

علينا أولًا أن نحدد شكلها والغرض منها، وبذلك نكون قد حصلنا على ثلث الفكرة، الكلمات التالية تساعدك كثيرًا في العثور على الخيط الذي يدلك على أماكن ابتكاراتك...فكّر في الكلمات التالية عندما تلتقي بإحدى ساعات التجلي الابتكاري... ودع الأسابيع المقبلة تُخبرك بالنتائج.

المظهر- الجوهر - الانسيابية - **الدوران** - الانحناءة - **العمق** - السطح - **اللون** - الصوت - **الضوء** - الرائحة - **الزينة** - الحركة - **الفتح** - الإغلاق - **الراحة** - الخفة - **المتانة** - الكثافة - **التكبير** - التصغير - **الملمس** - الإخفاء - **الظهور** - السلامة - **الأمان** - التوفير - **الفرص** - الخامات - **السعر** - لفت الانتباه - **الخبرة** - التعلم - المهارة - **الرفاهية** - السهولة - **التسلية** - المتعة - **العدالة** - السرعة - **الإنجاز** - التقدير - **الكمال** - الفن - **الانسجام** - التوافق - **الطعم** - الإيضاح - **التبسيط** - الحماية - **الليونة** - الصلابة - **الإيقاف** - التركيب - **التعشيق** - الكمية - **التسلسل** - الوقت - **بناء الجسور** - البدائل - **الفصل** - الربط - **التتبع** - الاتجاه - **التلقائية** - التواصل - **تحقيق أقصى فائدة** - الربح - **تجنب الخسارة** - تعديل السلوك - **اللياقة** - الاستغلال - **المساحة** - التوسيع - **الاختيارات** - تحقيق الذات - **الافتخار** - الطوارئ - **التنويع** - البداية - **النهاية** - البارز - **الغاطس** - تقليل الضرر - **الإحكام** - الإنزال - **التصعيد** - الترتيب - **الاختصار** - تقصير المسافة - **المعالجة** - العلاج - **التأكيد** - الخصوصية - **التحكم** - التوجيه والإرشاد - **الاتزان** - تغيير الحالة - **الاستجابة** - الترقيق - **الديمومة**.

طرق أخرى مقترحة
للتحفيز والتدريب على الابتكار

١) مرّن عقلك على عمليات حسابية بسيطة ولكن في الخيال..(25 × 25)

٢) ألّف أدعية جديدة مبنية على السجع تناجى بها ربك.

٣) اكتسب ثلاث عادات جديدة كل أسبوع.

٤) أقلِع عن ثلاث عادات سيئة كل أسبوع.



٥) تنازل عن استخدام المصعد اليوم واصعد على قدميك من باب التغيير.

اذكر ثلاث أكلات لونها أزرق.

٦) أكتب عشرة أسماء يشترك فيها الذكر والأنثى.

٧) اقرأ عددًا من فهارس الكتب المتوفرة لديك، ثم أعد عنونة الكتب بعناوين أخرى جديدة.

٨) أعد تسمية ماركات السيارات العالمية بأسماء عربية.

٩) اكتب قائمة بأسماء الشركات التي يتحدث الكثير من الناس عنها بإعجاب.

١٠) فكّر في ثلاثة استخدامات جديدة لخلاط الفواكه أو............

١١) استبدل (في خيالك) الخامات المستخدمة في ساعة يدك أو.........

١٢) شاهد فيلمًا أو مسلسلاً تلفزيونيًا وأعد حكايته على أصدقائك.

١٣) شاهد مباراة رياضية، وأغلق صوت التلفزيون، وعلّق أنت بنفسك على المباراة.

١٤) حضر كراسة وارسم في كل صفحة مثلثًا..ثم أكمل بالرسم شيئًا من وحي هذا المثلث...قد يكون المثلث تليفزيونًا...ساعة... شمعة.. كتابًا.. مشطًا.

❖ **الإبداع هو ان تأتي بفكرة جديدة بالنسبة لك وللآخرين**

❖ **هو القدرة على توليد افكار جديدة ومفيدة**

ادوارد قلاسمان

❖ **هو الإتيان إلى حيز الوجود بشيء لم يكن موجودًا من قبل**

روبرت دي أونو

❖ **هو القدرة على عمل ترابط ورؤية علاقات وروابط جديدة. وهي القدرة على أن ينهل الإنسان من موارد متنوعة ويوحّد بينها بشكل متكامل وجديد**

دوروثي يب

الناس المبدعون هم: الناس الذين لا يكبحون إبداعهم الفطري والذين يستخدمون قدراتهم الإبداعية في مختلف اوجه الحياة

العكس.

١٩) اقرأ قصة قصيرة ثم صغها بأسلوبك.

٢٠) شاهد برنامجًا علميًا ثم لخّص ما شاهدته في سطر واحد.

٢١) تخيّل نفسك مدرب أسود لمدة خمس دقائق.

٢٢) ضع قائمة بالوظائف الموجودة في شركتك، وحاول تخيّل الراتب الذي يتقاضاه كل موظف.

٢٣) تخيّل بعض الحيوانات والطيور في أصوات غير أصواتها الحقيقية.

٢٤) جِد علاقة تشابه بين الملعقة والسيرك.

٢٥) تحدث عشر دقائق دون استخدام كلمة (أنا).

٢٦) اكتب على ورقة عشرين صنف شوربة (حساء).

٢٧) تبادل الدور مع زوجتك

٢٨) أغلق جميع الأنوار في البيت وحاول الوصول إلى أشيائك في الظلام.

٢٩) فكّر بصوت عالٍ من وقت لآخر.

٣٠) قص بعض الجمل من جريدة، ثم ضعها أمام مرآة وحاول قراءتها بشكل صحيح.

٣١) قدّم أو أخّر ساعتك لمدة ١٣ دقيقة وتعامل مع الوقت الصحيح.

٣٢) افعل شيئًا لا تريد فعله اليوم.

٣٣) لا تفعل شيئًا تريد فعله اليوم.

٣٤) غير تسريحة شعرك واذهب إلى العمل وتعامل مع المظهر الجديد.

٣٥) استبدل بمشروبك المفضل مشروبًا آخر جديدًا.



٣٦) اقرأ المجلة مبتدءًا بالصفحة الأخيرة حتى تصل للصفحة الأولى.

٣٧) احلق ذقنك بدون استخدام المرآة مع الحرص، وتخيّل مسارات وجهك.

٣٨) اختر منتجًا بالسوق وأضف إليه خدمة تكميلية.

٣٩) اكتب قائمة بالأشياء التالفة في بيتك وحدد عيوب كل منها.

٤٠) تخيّل كم المنتجات التي يمكن الحصول عليها من ثمرة البرتقال.

٤١) اذكر خمس فوائد لنعمة البصر.

٤٢) توقّع من بالباب قبل أن يدخل.

٤٣) عندما تفكر في مشكلة، ضع نفسك مكان أبطالها وتخيّل.

٤٤) اكتب مجموعة من الكلمات دون أن ترفع القلم من الورقة.

٤٥) اطبخ طعامك بنفسك.

٤٦) اقرأ النشرة الداخلية للدواء (الروشتة) بنفس طريقة إلقاء نشرة الأخبار.

٤٧) استخدم استعارات وتشبيهات محفزة مثل: الدماغ كالبنك تأخذ منه بقدر ما تضع فيه.

٤٨) امزج بين المقطع الأول من مثل شعبي والمقطع الثاني من مثل شعبي آخر - مثال - القرش الأبيض يعلم السرقة...وهكذا. (مكرر)

٤٩) قم بزيارة المركز التجاري، ليس بهدف الشراء ولكن بهدف العثور على أفكار جديدة.

٥٠) الجو شديد الحرارة في منزلك..الكهرباء مقطوعة..كيف تستفيد من الإمكانيات المتاحة في التلطيف من درجة حرارة جسمك؟

٥١) تعاني من استهلاك الوقت في البحث عن أشيائك داخل المنزل...كيف ستعيد ترتيب أغراضك بحيث يسهل عليك إيجاد ما تريد بسهولة؟

٥٢) أعطني سبعة منتجات يمكن أن أشم فيها رائحة التفاح.

٥٣) ------------------------------

٥٤) ------------------------------

٥٥) ------------------------------

تمرين يساعد
على تقوية عنصر التخيّل

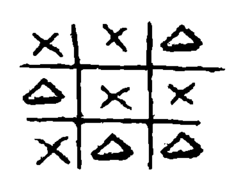
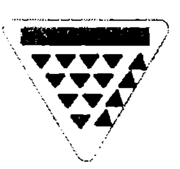
> إن قوة العقل نتيجة التمرين وليس الراحة
>
> الكسندر بوب

المثلث العجيب

هذا التمرين يساعدك على الحصول على أفكار غير مألوفة...ويمكنك أن تمارس نفس التمرين باستبدال شكل المثلث بشكل آخر ومحاولة تخيل هذا الشكل في استخدامات عديدة.

المثلث فارغ من أى مضمون	المثلث رقعة شطرنج بثلاث لاعبين
المثلث برواز للصور	المثلث سماعة رأس
المثلث مشاطة شعر	المثلث شاشة تليفزيون
المثلث مضرب تنس	المثلث مصد لكرة السلة

المثلث ساعة رملية	المثلث كتاب
المثلث قلم	المثلث وجه كاريكاتيرى
المثلث تليفون محمول	المثلث ملعب كرة قدم مبتكر
المثلث مفتاح باب	المثلث شفرة حلاقة بثلاث حدود

 المثلث لعبة (× o)	 المثلث آلة حاسبة

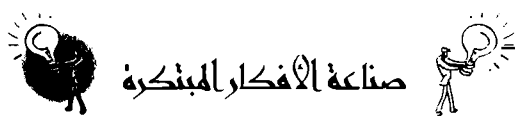
ما الأشياء التي ستتخيلها من الشكل المربع والدائري؟

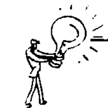


أكـــمل

١ـ.................. المتنقل/ ة ٢ـ.................. المتنقل/ ة

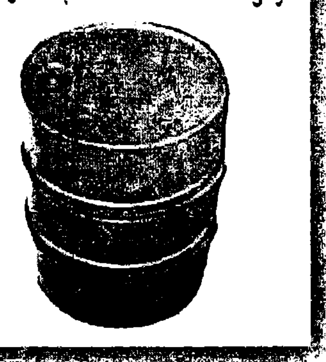
٣ـ.................. المتنقل/ ة ٤ـ.................. المتنقل/ ة






احذف أي جزء من الشكل التالي
وتخيل الجزء الباقي


أضف ثلاثة إضافات لهذا الشكل بالصورة

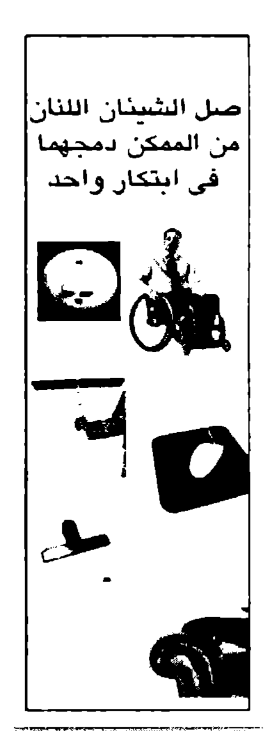

فكر في ثلاث استخدامات مختلفة لهذا الشكل بالصورة

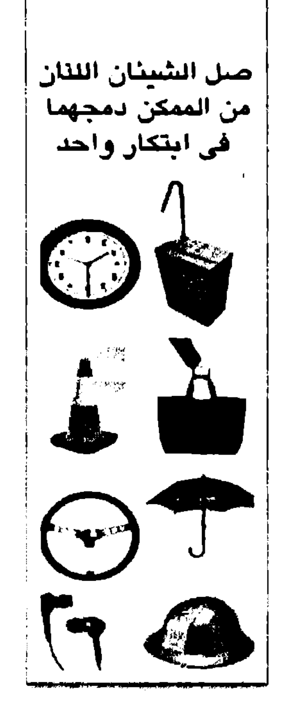

تخيل
ما هي الأشياء التي يمكن تحويلها إلى
مسحوق

1..................................

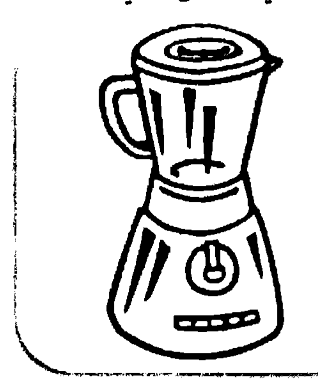
2..................................

3..................................

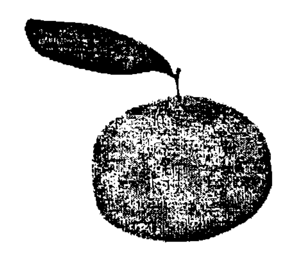




ما الأجزاء التي يمكن اختصارها في الشكل التالي



ما سلسلة المنتجات التي يمكن أن توسّع بها تجارة وتصنيع البرتقال؟



---------------- ---------------------------

---------------- ---------------------------

كيف يمكن الاستفادة من الشكل التالي بصور متعددة؟



....

....

طبّق عناصر التخيل الثمانية أو بعضًا منها على الفكرة الموجودة بمنتصف الشكل.

حركها	أضف لها	تخيلها فى خامة أخرى
بالغ فى تخيل أجزائها		رتب أجزائها
تخيلها فى استخدام آخر	أصلح عيوبها	التغليف

أكمل العبارات التالية:

١- .... تصدر صوت عند اكتمال دورة...............

٢- مطلوب ابتكار.................... بحجم كف اليد.

٣- ابتكرنا............ يستخدمها المكفوفون في...............

٤- فكرتي هي.................. للتخلص من الحشرات الضارة.

٥- قبعة مزودة بـ.............. لتساعد على..................

٦- حذاء مزود بـ............... لكي...................

٧- خاتم في إصبعي يستطيع أن.....................

٨- هاتف للصم والبكم يستطيع أن.....................

٩- آلة تستخدم لتقشير..................

١٠- .... تعمل بدون............





تطبيقات عملية بالصور

إليك الآن درس عملي على طريقة التفكير الابتكاري، وهو عبارة عن تطبيقات عملية لكيفية عمل شعار «logo» لشركة، نستخدم فيه معظم أساليب التفكير الابتكاري.



معظم أنواع الشركات تضع اسمها كعلامة لها بواسطة حروف متصلة تعرف باسم الحروف المربوطة (Ligatures) وهي تعني الربط.
الحروف المربوطة هي حسنة المظهر بسيطة ومتكاملة. وقد تكون مرحة أيضا.
كل ما يحمل حروف أولى من اسمه الكامل. هذه الحروف تتصل بطريقة معينة تختلف باختلاف هذه الحروف.

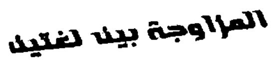




الفصل بيد الحدود المتشابهه

أنظر كيف تم فصل الحرفين المتشابهين (الدال والعين) فى كلمة إبداع وذلك بتمييز حرف الألف الذى يفصل بينهما .







تعد المزاوجة بين لغتين من الأمـــور الصائبة فى حالة الحروف الأجنبـية المشابهة فى بعض أجزائها للحروف العربية .

انظر الى كلمة " فكرة " لقد تم تـــزاوج حرف (K) ليشكل حرفين من اللغة العربيـة وهما حـــرف التا وحـــرف (ل)

التمييز بالنقاط

ابتكار

تعد النقاط المختلفة ألوانها عنصر مميز للتصميم الذى يشوبه شيئاً من الغموض .

أنظر كيف ميزت النقاط حرفى الباء والتاء فى كلمة (ابتكار)

الطرح و الإضافة

يمكننا أن نطرح أحد الحروف ونضيفه في آخر الكلمة ليشكل حرف آخر مختلف بعد إضافة بعض التفاصيل

انظر كيف كيف طرحنا حرف (الفاء) ثم الحقناه في آخر الكلمة ليشكل حرف آخر جديد في كلمة " فكرة "

عكس الحروف الرئيسية

يمكننا عكس الحرف الرئيسي أفقياً أو رأسياً ليحمل معنى معين أو ليشكل حرف آخر بديل بشكل مبتكر.

انظر كيف تم استغلال حرف (الكاف) في كلمة فكرة لتشكيل حرف (الراء) وذلك بعكس الحرف وتصغيره.

القص واللصق

نستطيع قص بعض الحروف أو بعض منها لتشكيل حروف جديدة ولصقها في المكان المناسب لعمل شعار مبتكر.

انظر كيف تم قص جزء من حرف الميم لتشكيل جزء من حرف العين لتشكيل كلمة (مبدع) كشعار مبتكر.



الفصل ثم الربط

لاحظ الدمج البديع للحرف T. ثم بفصل إحدى ذراعيه وربطها مع الحرف المجاور.

فكرة تغيير المسار

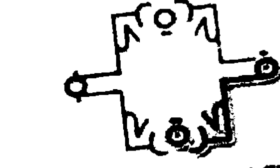
وكأن الحروف ترفض الاستمرار في اتجاه واحد مستقيم ...فتتجه إلى اليمين وإلى اليسار في إبداع متقن .

أنظر إلى حرف (الكاف) الذى تغير مساره ناحية اليسار ثم اكتملت الكلمة وتحقق الابداع

أفكار التعشيق

يمكننا تعشيق أحد الحروف ببقية الكلمة للحصول على شعار مختلف ومميز .

أنظر إلى حرف (الفاء) الذى تم تعشيقه ببقية كلمة (أفكار) .



التكرار المختلف

التكرار يساعد على التأكيد فاحصل على المزيد من هذا التأكيد بالتكرار

أنظر إلى الشعار الذى تم تكراره ثلاث مرات ولكن لاحظ الإختلاف فى كل مرة .

إب...داع

تصغير
فصل
تكبير

أحياناً ينبغى علينا أن نستخدم أكثر من عملية للحصول على شكل مختلف لشعارنا المميز ..دون أن يختلط المعنى على المشاهد .

أنظر إلى الشعار (إبداع) والذى طبقنا عليه ثلاث عمليات مختلفة ..وهى التصغير، الفصل ، التكبير .

فكر@

إستيراد عناصر خارجية

قد يتطلب تفكيرنا الباحث عن التميز إلى إستيراد عنصر خارجية من الأشكال قد تكون أشكال دائرية أو مربعة أو مثلثة لتخدم الفكرة الجديدة التى نريد تحقيقها فى التصميم .

فى هذا المثال تم إستيراد الشكل (@) ليكمل كلمة فكرة ويقوم بدور أحد الحروف التقليدية دون أن يتناقض مع المعنى أو يوحى بالإلتباس .

مبدعون

التوازن

الحروف التي يمكن قسمتها على 2 هي أفضل الكلمات التي تغري المبدعون على تحقيق التوازن فيها فهي تتسم بثرائها وقدرتها على تحفيز العقل بأفكار كثيرة .

شاهد هذا المثال (المبدعون) ستري تحقيق التوازن بشكل مبتكر .

التعشيق الداخلي
الحروف الدائرية تبدو أقرب إلى التعشيق الداخلي قد يكون مثل عاملي الزفاف أو للحلقات الأولمبية

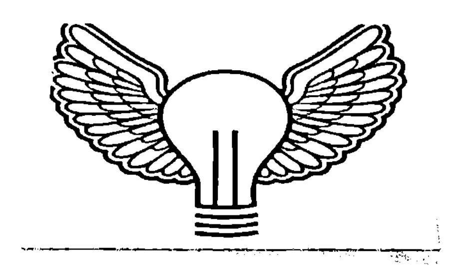


ملء الحشو.
تلجأ الهندسة التقنية عندما لا يصلح شيء آخر؟ هناك بين الحروف ثم قم بإخفاء الداخل بواسطة رسومات ترتيبية خطوط أو سلسلة خطوط أو أشكال تقنية سهلة وصريحة وجدانية



هذه النقطة مستحدثة في الأعلى

مصابيح الابتكار



المصباح الأول

استفد من أحلام الآخرين

وكن مصباح علاء الدين.



يقول المثل العربي «معرفة الناس كنوز» ولعل أهم هذه الكنوز بالنسبة لك كصانع أفكار مبتكرة، هي أحلامهم ورغباتهم وحاجاتهم الضرورية.

إن معظم الابتكارات التي شاهدتها على مدى تاريخك، جاءت لتلبى **حاجات** ورغبات الناس، وأنت واحد منهم، تذكّر الآن مفتاح سيارتك بعد أن أضيفت له عدة أزرار وقد تحول المفتاح إلى ريموت كنترول، حيث يمكنك الآن إدارة محرك سيارتك وأنت جالس في حجرة السفرة تحتسى كوبًا من الشاي، قد تقول لي ربما كان مبتكر تلك الميزة قد ابتكرها لحاجة في نفسه هو، صحيح..ربما! ولكنك لا تستطيع أن تنكر أنك مشترك معه في نفس **الاحتياج**، وإلا فلم تُصر على استخدام هذا الابتكار؟ جميعنا شغوفون بابتكارات تقدّم لنا حلولًا لمشاكلنا، وتسهّل لنا الحياة، وتجعلنا أكثر استمتاعًا بها، فأنت إذا أردت أن تنجز ابتكارًا ما، فحتمًا ستسأل نفسك هل سيشبع هذا الابتكار **حاجات الآخرين**؟ إذًا فالمحرك الرئيسي لعملية الابتكار هو بلا شك وقاب قوسٍ وهلال (الـ ح ـ ا ـ ج ـ ة).

فلكي تضع قدميك على أول طريق الابتكار، عليك أولًا، أن تتعرف على حاجات الآخرين، طموحاتهم، رغباتهم، أمانيهم، تطلعاتهم... كما أن عليك ثانيًا أن تبدو لنفسك أولًا ولهؤلاء ثانيًا وكأنك ذلك المصباح السحري، وكأن عقلك هو الجني الذي يقوم بتلبية هذه الاحتياجات، إن معرفتك لحاجات البشر، هي الدليل الذي سيرشد ملكاتك التخيلية للطريق الصحيح، لتلبية مطالب الآخرين، ويجعلها تعمل بأمر ضمني منك في هذا الاتجاه، فيخرج عقلك الباطن بالحلول والأفكار الملائمة لإرضاء وإشباع جميع الحاجات.

وعلى هذا، فأنت بصدد أن تضع يديك على كنزك المتمثل في حاجات الآخرين، لولا مشكلة بسيطة للغاية! ألا وهي المفتاح أو الوسيلة، فما وسيلتك للتعرف على حاجات الآخرين؟...ابدأ بالتعرف على حاجاتك أنت أولًا...ماذا تريد من المصباح؟ اكتب قائمة باحتياجاتك، ربما تريد ألا تعانى مشقة فتح صنبور المياه وغلقه في أثناء استحمامك....إن كتابتك لتلك القائمة بالرغبات والحاجات وقراءتك المتأنية والدورية لها، ربما توصلك يومًا إلى ابتكار طريقة لتشغيل صنبور المياه عن طريق ذبذبات صوتك فقط، أو ابتكار صنبور يفتح ويغلق باللمس فقط، أو ابتكار طريقة لفتح الصنبور أوتوماتيكيًا بمجرد فتح باب الحمام، بالطبع كل هذه الطرق ممكنة وليست مستحيلة...لا شك أنك وضعت يدك على جزء من الكنز، ولكنه ضئيل جدًا، هل تريد المزيد؟ تعرّف على حاجات المقربين إليك، أهلك، أبنائك، أقاربك، أصدقائك، فهؤلاء يمكنك أن تسألهم بطريقة مباشرة دون التخوف من ردود الأفعال، كما أنهم سيعطونك معلومات عن رغباتهم وحاجاتهم أكثر مما تتوقع، لأنهم أكثر الناس دراية بالأمر الذي من أجله تجمع هذه المعلومات، كما أنهم يثقون بك، ويعلمون أنك لن تعبث وتستهزئ برغباتهم التي قد تبدو غريبة لدى البعض، استثمر تلك العلاقة، واطلب منهم أن يوافونك برغبات واحتياجات أقاربهم وأصدقائهم ومعارفهم، دوّن كل ما حصلت عليه، استفد من بريدك الإلكتروني، أرسل كل يوم 50 رسالة إلكترونية واطلب من الجميع موافاتك بتطلعاتهم ورؤيتهم للعالم بعد عشر سنوات قادمة، لا شك أنك ستحصد المئات من الأفكار الجديدة، استغل عضويتك في المنتديات،

وأنشئ موضوعًا ظريفًا، وأخبر جميع الأعضاء أنك عثرت على مصباح علاء الدين السحري، وتريد أن تحقق لكل عضو ثلاث رغبات ذات مواصفات معينة، بحيث تمثل تلك الرغبة حاجة ضرورية، توفّر لهم الوقت والجهد والمال، أخبرهم أنك في انتظار أفضل رغبة لتكون أساسًا لابتكارك الجديد، وأنك باذل أقصى جهد لك، لتنفيذ ابتكار يُشبع تلك الرغبة، ولا تنس أن تخبرهم أنهم بذلك يساهمون في مشروع نهضة أمتهم، وأن الأجر والثواب من الله سبحانه وتعالى هو أفضل جزاء.

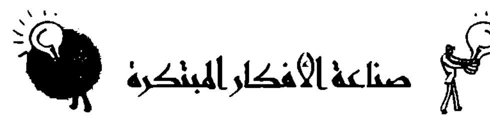
دعني أخبرك بطريقة يمكن استخدامها، فقط إذا فشلت أي من الطرق التي تحدثنا عنها في السابق، إنها الحاجات العامة، فالإنسان عمومًا في حاجة إلى الغذاء، الملبس، الأمن، السعادة، اللعب، المعرفة...فكر في كل هذه الحاجات، كيف ستشبع هذه الحاجات بطريقة مبتكرة، اخرج من خلف مكتبك أو من أمام شاشة الكمبيوتر واحتك بالعملاء، تعرّف على احتياجات السوق وتعهّد بالوفاء بالتزاماتك، سيصبح لديك بعد تنفيذك لتلك الخطوات كنز ثمين، ألا وهو ماذا يريد الناس، ماذا يحتاج الآخرون، فالحاجة أم الاختراع.

ما احتياجاتك في الحياة؟

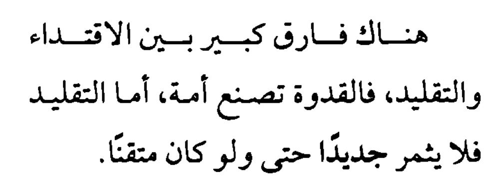
مفاتيح مهمة (حاجة + تخيل = فكرة

فكرة + ماكيت (نموذج) = ابتكار)

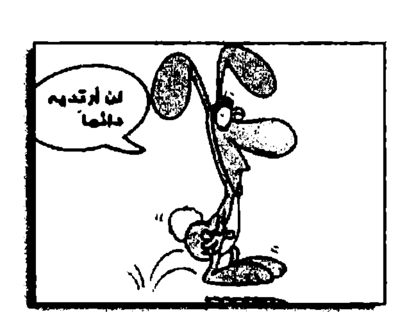




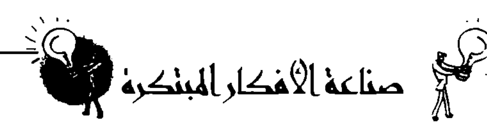
المصباح الثاني



هناك فارق كبير بين الاقتداء والتقليد، فالقدوة تصنع أمة، أما التقليد فلا يثمر جديدًا حتى ولو كان متقنًا.



أعرف شخصًا يحكى أن والده «نجار الموبيليا» كان أفضل نجار في البلدة، حيث يقوم بتقليد أثاث غرف النوم بمجرد النظر إلى صورتها المطبوعة داخل الكتالوج، فيقول ابنه: لو كنت اتبعت طريقة أبى في العمل، لأصبحت الآن أفضل نجار موبيليا في بلدتي وفقط»، لكنه كرر كلمة (وفقط)، كان أبى يتقن عمله بشكل غير عادى، وأعتقد أنني ورثت عنه صفة الإتقان، لكنني قررت يومًا أن أخلع رداء التقليد الذي ورثته عنه، فأضفت للموديلات الغربية بعض اللمسات الشرقية، وقمت بتطعيم الأخشاب المستخدمة بالمشغولات الحديدية، مما شجعني على التوسع وبناء شركة عنوانها الابتكار المبنى على المزج بين أصالة الشرق ورفاهية الغرب، وهي الآن واحدة من أكبر شركات تصنيع الأثاث في الوطن العربي، ونفخر بتصدير منتجاتنا إلى أكثر من ٢٢ دولة من بينها إيطاليا وفرنسا... ومن هذه التجربة نستخلص أن التقليد الجيد يصل بنا إلى نتيجة أيضًا جيدة، لكننا إذا أردنا أن نبحث عن الامتياز فعلينا أن نخلع عباءة التقليد ونرتدي عباءة التجديد، فلا تتوقع مصافحة الأفكار المبتكرة وأنت ترتدي نفس الثوب دائمًا.

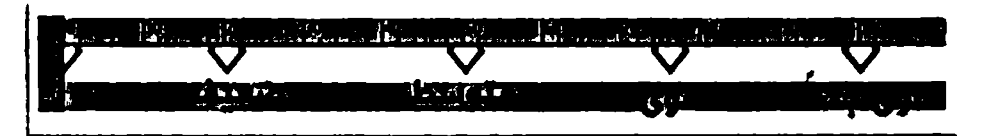


المصباح الثالث

الطموح الإبداعي

الطموح يساعد كثيرًا على التخيّل الذي هو المادة الخام للإبداع والابتكار، فكن طموحًا في تفكيرك دائمًا، أقم في محيط يساعدك على إيقاظ طموحك دائمًا ويحثّه على النشاط والحركة في اتجاه الهدف....واحرص على **الطموحات** المحفزة والمستفزة لعقلك الباطن، كأن **تطمح** في ازدهار مدينتك وذلك يجعلك تتخيل مدينة بلا تلوث أو تعج بالسائحين، وبالتبعية تشجّع عقلك الباطن على التفكير في الأساليب «المبتكرة» لتحقيق هذه **الطموح** وإنجاز المهمة التي كلّفه بها طموحك.

ما حجم طموحك الإبداعي؟



المصباح الرابع

أنعش فكرتك الصغيرة بحسن الظن

(لا تتذوق الفكرة قبل أن تنضج)



إن توقع أفضل النتائج هو الذي يهب عقولنا القوة المغناطيسية التي تجذب إلينا أكبر عدد من الأفكار والحلول الممكنة ويجعلنا نقدر على الاستمرار والتوغل في بحور الأفكار دون خوف من المجهول.

فمما لا شك فيه أننا إذا كنا بصدد فكرة ما، قد توصلنا إليها بعد صبر ومعاناة، فتسربت إلى أذهاننا **توقعات** سلبية مثل «الفكرة لن تعجب الناس»، «الفكرة مكلفة»، «الفكرة محكوم عليها بالفشل».. لا شك أننا سنفقد زمام التحكم في الفكرة فتنفلت وتهرب..أو تقتل في المهد بسبب أننا ضيقنا عليها الخناق بأفكارنا و**توقعاتنا** السلبية، فإذا أردت أن تنمى فكيرتك الصغيرة..فأحسِن الظن بها وأنعشها وأضف إليها لتعطيك..عليك أن تمتلئ وعيًا يكفيك لأن تدرك أن **مديحك لفكرتك الصغيرة يُنضجها سريعًا**...ولا تتسرع في الحُكم عليها أنت، أو من تأخذ بآرائهم قبل النُضج، وإن كان لابد من حكم فعَظِم ولا تُقزِّم.



حقيقة الأمر أن المسارات والخطوات التي يخطوها الإنسان ..لا يبدو له صحيحها من خطئها إلا بعد اكتمالها ..أي يتم الحكم عليها بعد ظهور نتائجها .... ولكن خض التجربة وتسلح بمبادئك وتعلم من أخطائك .

خبير التنمية البشرية " زيج زيجلر"

قبل خمسين عامًا، كان هناك **اعتقاد** بين رياضيّ الجري أن الإنسان لا يستطيع أن يقطع ميل في أقل من أربع دقائق، وأن أي شخص يحاول كسر الرقم، سوف يتعرض لانفجار قلبه، ولكن أحد الرياضيين سأل زملاءه هل هناك شخص حاول وانفجر قلبه؟ فجاءته الإجابة بالنفي. فبدأ بالتمرن حتى استطاع أن يكسر الرقم، ويقطع مسافة ميل في أقل من أربع دقائق.. واستطاع في نفس العام أكثر من ١٠٠ رياضي أن يكسر ذلك الرقم!

انظر إلى الفارق بين **التوقّعات** السلبية السائدة قبل أن يحطم الرياضي الزمن القياسي و**التوقعات** الإيجابية التي زرعها الرياضيون بعد تحطيم الزمن القياسي.

إننا وللأسف نسمح لأنفسنا وللآخرين بإصدار حكم البراءة أو الإدانة على أفكارنا، بالرغم من حداثتها وعدم اكتمالها وصعوبة قدرتها على التعبير والدفاع عن نفسها!

ولكن كيف السبيل إلى إعطاء الفكرة فرصتها الكاملة دون أن نتعلم كيفية السيطرة على أفكارنا والتحكم فيها؟

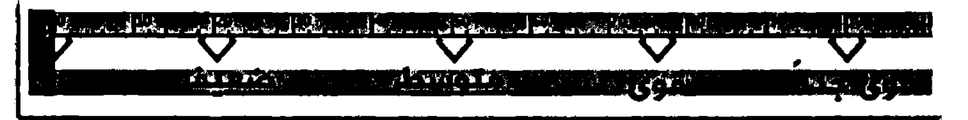
عليك زرع **التوقعات الإيجابية** بداخل عقلك وخيالك كل يوم..وفى كل شيء... تذكّر الحديث الشريف «التمس لأخيك سبعين عذرًا»، والتمس لفكرتك أيضًا عذر الحداثة وقلة الخبرة..تعلم دائمًا التفاؤل والنظر إلى نصف الكوب المملوء، توقّف عن اجترار الفشل تلو الفشل، وتذكّر دائمًا أن من أسماء الله «اللطيف» حتى يلطف بك وبهمومك ومشاكلك الحالية والمستقبلية...وليس عليك سوى النظر للأمور بإيجابية، وخلع النظارة السوداء، وترك الفكرة تأخذ وقتها وحظها من النمو دون عوائق.

لا تضع العراقيل متعمدًا في طريق الفكرة..أما إذا أردت أن تقتل فكرة، فما عليك إلا أن **تتوقع** لها الفشل وعدم الجدوى.

ولا تكن كالإمعة في مهب الريح..عرضة لتغيير قناعاتك وفق آراء الآخرين..« لقد صاغ نيوتن أغلب نظرياته سرًا ولم يعلن عنها إلا بعد أن جربها وتأكد من إثباتها..حتى لا يتهمه أحد بالجنون ويثبط عمله ويعرقل فكرته »..**ثق في فكرتك**..**فالثقة** تصنع المعجزات وتحقق الإنجازات..الثقة دائما تدعم المَلَكات الإبداعية والقدرات العقلية التي لا تفوقها سوى قدرة الله تعالى.

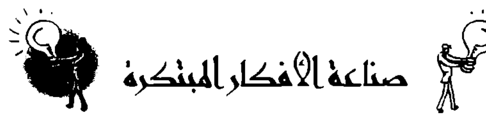
مفاتيح مهمة (صبر - ثقة - فتش عن الإيجابيات)

ما مستوى توقعاتك الإيجابية لقدراتك الابتكارية؟



* * *





المصباح الخامس

فرص ..اوكازيونات عقلية ..

انتبه «تسمين الحافز»



هـل جربـت أن تمشـى في الأسـواق وقـت الاوكـازيون؟..هـل شـعرت أن هنـاك شـيئًا **يدفعك** بقوة لشراء سلعة ربما لم تكـن ترغـب في شرائها من قبل؟ السلعة هي نفس السلعة التي كنت تراهـا مـن قبـل ولم تشـتريها.. هـل سـألت نفسك ما الذي أغراك بشرائها الآن؟.. نعـم... صحيح... الثمن قد تغيّر...لقد عـرف المسـوق كيف **يدفعك** للشراء...وأغراك بتخفيضه ثمـن السلعة.

إن هذه الإغراءات وغيرها من أساليب الإعلان عن السلعة، التي صـاغها المسوِّق، أوجدت لديك **الحافز** للشراء..ذلـك الحـافز الـذي سـاقه المسـوق ظـل **يـدفعك** ويـداعب قدرتك المالية على الشراء فجعلك تقتنى السلعة بيسر، وسهولة، ورضاء تام.

ولكن ما **الحافز**؟..مـاذا يعني؟...كيـف يحدث؟.. فإذا عرفنـا أن **الحـافز يعنى دفـع شخص ما إلى الحركة والنهوض لفعل شيء ما**..فكيف نوظفه **ليدفعنا إلى الابتكار**؟

يتولّـد **الحـافز** عنـدما تتبلـور أهـداف الشـخص الذاتيـة وتشرع في النمـو والوضوح..ويزداد ذلك **الحافز** كلما شرعت بالتقدم خطوة أخرى في طريق وصولك لهذا الهدف..كل خطوة تعنى رطلًا إضافيًا يسمن به **الحافز**، فالإنسان شغوف بالفطرة ومتطلع لرؤية أهدافه تتحقق..حتى إذا ما لمس تلك الحقيقة الواقعة، تولّد لديه **حافز** جديد وهكذا دواليك.



وتختلف محفّزات الأشخاص باختلاف أهدافهم وتوجهاتهم الفكرية..فبعض الناس تحفزهم الرغبة في الوصول إلى السلطة، وبعضهم يدفعهم تحقيق الربح المادي..والبعض يحرّكهم الشعور بالرغبة في النجاح والتفوق..والشهرة قد تداعب مخيلة الكثير..والكثير يجمع في طموحاته بين كل ما سبق...ومما سبق نستخلص مدى أهمية ودور عامل التحفيز في الحث والتحريض على الفعل والتقدم..ومن هذا المنطلق، فطنت الحكومات والمؤسسات لتلك الأهمية وتلك الخدمة الجليلة التي يقدمها عامل التحفيز لهم..فجعل رب العمل يمنح العمال مكافآت للمتميزين وشهادات التقدير..وصارت المؤسسات تمنح الجوائز التشجيعية والمشاركة في الأرباح كنوع من أنواع التحفيز على زيادة الإنتاجية..والجامعات تعطى المنح الدراسية، وبعضهم يتجه الآن للوعد بالحصول على فرصة عمل بعد التخرج وهكذا، كما يمكنك كذلك أن تضع لنفسك الدافع...نعم أنت..فلن تجد من يقوم بهذا الدور أفضل منك إذا اكتملت ثقتك بنفسك وزادت فرص واحتمالات نجاحك... وذلك بأن تقسم طريق الوصول إلى خطوات..حتى إذا تمكّنت من اجتياز الخطوة الأولى بنجاح، اشتعلت الرغبة من جديد لاجتياز الخطوة الثانية والثالثة حتى النهاية...فتصبح كالحجارة التي تلقى في ماء راكد، وتثير موجًا، فتتلاطم الأمواج مُحدثة أمواجًا أخرى غيرها، وهكذا.

- الحاجة أم الاختراع، فالحاجة إلى التفوق وإثبات الذات، سبب كاف لتوليد الطاقة الإبداعية داخل عقلك وتصرفاتك بشكل عام..والحاجة إلى الظهور والشهرة طبيعة فطرية تدفع المرء إلى التطوير والتجديد والتميز..ولا نغفل أهمية الحاجة إلى زيادة الدخل وتنمية الثروة المادية، فلتلك الحاجة مفعول السحر عند الكثيرين في إجبار العقل على السعي بهمة وحماس نحو خلق الفرص وإزالة العقبات والعراقيل التي من شأنها إعاقة الأفكار البديعة من أن تطفو على سطوح مخيلتك..وكلما زادت تلك الحاجة، اشتعل الحافز المشجّع..لذا.. تعرّف على حاجاتك وانتبه، فإن الانتباه ضروري لتلقى المثيرات والمحفزات، واستخدم جميع المحفزات التي تتفق مع منهجك الحياتي والتي من شأنها تشجيع رغبتك على مواصلة الطريق الصعبة والصبر على الأزمات في سبيل الوصول إلى الفكرة.

أكثِر من ترديد العبارات المشجعة لنفسك...كأن تسأل نفسك ماذا ستفعل يا حلاّل العُقَد؟...كيف ستتصرف يا عبقري زمانك؟.....ولا تنس أن تكافئ عقلك المبدع على كل مجموعة أفكار تحصل عليها، وذلك بأن تقرأ قليلًا بعض النكات والألغاز المضحكة..أو تشاهد بعض برامج الغرائب والطرائف والعجائب..وتذكر أن متعة العقل في قليل من الاسترخاء العقلي والتفكر البطيء الهادئ في خلق الله.

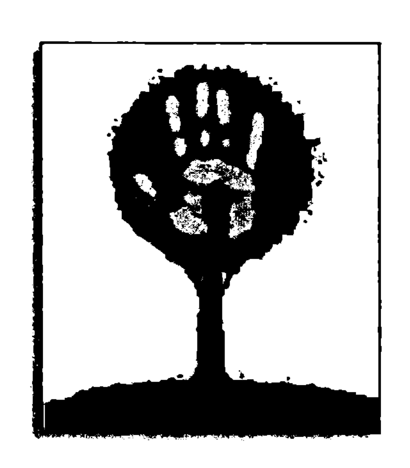
ما الأشياء والأهداف التي تشجّعك على صناعة فكرة؟

____

____

المصباح السادس

الاستثناء قاعدة أساسية



الجميع يمكنهم أن يكونوا مبدعين على درجات متفاوتة وفى مجالات شتى..هذه نظرية من السهل إثباتها...لكن الحقيقة المثبتة بالفعل أن الناس ليسوا جميعًا مبدعين، ذلك لأن المبدع أو المبتكر يحمل في طيات شخصيته سمات، يمكن أن يطلق عليها سمات فريدة..نادرة..سمات تجعله مختلفًا ومتميزًا عن أقرانه والمحيطين به.

افترض معي أنك دعيت لحضور مسرحية، ستجد نفسك ترقب وبانتباه ذلك الممثل الذي يعتلي خشبة المسرح، وكذلك يفعل جمهور الحاضرين..الجميع في حالة انجذاب عقلي وروحي وجسدي نحو الممثل...بينما هو غير آبه لذلك الاهتمام من الآخرين، ذلك أن المبدع دائمًا ما يجذب الانتباه..فهو حالة فريدة كما قلنا في السابق..تلك الفردية تجعله

يتصرف دائما كما لم يتصرف الآخرون، فهو استثناء من قاعدة الآخرين العاديين..وربما لم يولد بهذا **الاستثناء**، ولم تحمله جيناته الوراثية، ولكنه اكتشف بعض هذه السمات «والتي تحدثّنا عنها قبل ذلك» واكتسب بعضها الآخر...إذن فكيف يمكن للجميع أن يصبحوا مبدعين؟ ببساطة شديدة جدًا، تعلّم أن تكون استثناء....المثال التالي الذي أطرحه أمامك لا يمكن لعربي أن ينساه...فمن منا الآن لا يعرف اللاعب الموهوب «محمد أبو تريكة» لاعب النادي الأهلي والمنتخب المصري؟...والحديث هنا ليس عن مهارة «أبو تريكة» الكروية وإن كانت بالفعل مهارة جديرة بالإعجاب وتستحق التقدير والإشادة..وإنما الحديث عن مهارة أخرى نتعلمها جميعًا من الموقف الذي خطط له وصنعه ونفّذه بتوفيق من الله تعالى، عندما كان العالم كله لا يأبه لمدينة غزة...حكومات وجيوش غفيرة..مؤسسات ومنظمات كاملة بما تملكه من وسائل إعلام ضخمة وميزانيات وكوادر...لم تستطع أن تفعل شيئًا تجاه شعب غزة المحاصر...لكن «أبو تريكة» لم يرد أن يبقى مكتوف الأيدي، فقرر وعزم أن يفعل شيئًا يجتذب به عطف العالم إلى قضية غزة المحتلة والمحاصرة، وذلك عن طريق فكرة إبداعية، حثته على استغلال تركيز معظم كاميرات الملعب بعد إحرازه هدف الفوز، فكشف عن قميصه، ليقرأ أكثر من خمسين مليون شخص عبارة «تعاطفوا مع شعب غزة المحاصر» وكانت باللغتين العربية والإنجليزية مما يضاعف العدد الذي قرأ العبارة.





إن هـذه اللفتـة التـي ابتـدعها اللاعـب المبـدع تحـوي الجديـد الـذي ضـمن لهـا النجاح...الجديد الذي هو حجر الأساس في تعريف علم الابتكار.. ولا شك أن هذا اللاعب بالإضافة لقدراته الإبداعية داخل المستطيل الأخضر..لا شك أنه استثناء، وهذا هو الشاهد في الأمر، والدرس الذي يجب أن يتعلمه كل شخص يريد أن يقطع شوطًا في مضمار الإبداع والابتكار.

يقول الشاعر إيليا أبو ماضي

كن بلسمًا إن كان دهرك أرقمًا

وحلاوة إن صار غيرك علقمًا

نعم...تعلّم أن تكون استثناء...فعندما يختنق المرور وينفد صبر الآخرين من شدة الزحام المروري..كن أنت صبورًا...عندما يشك الآخرون بك وبآخرين..ثق أنت بهم وبالجميع...عندما تثبط عزيمة الناس من حولك كرر أنت المحاولة ولا تستسلم أبدًا للفشل...أعط عندما يأخذ الآخرون...أنصت عندما يتكلم الآخرون، اجتهد عندما يتقاعس الآخرون.. اصبر عندما يشكو الآخرون...انتبه عندما يغفل الآخرون.. ابتكر عندما يقلّد الآخرون..تحمّس عندما يفتر الآخرون..تمسّك عندما يتخلى الآخرون..تذكر دائمًا أن أفضل لاعبي كرة القدم المحترفين هم الذين يستخدمون القدم اليسرى فيصنعون لأنفسهم استثناء من القاعدة..وأفضل الملاكمين هم الذين برعوا في استخدام قبضاتهم اليسرى بنفس الكفاءة التي يستخدم بها نظراؤهم اليد اليمنى، فيكسرون القاعدة الأساسية الشائعة باستثنائهم الذي وضعوه بأنفسهم..كن أنت دائمًا وأبدًا الاستثناء الذي ترضاه لنفسك..ولا تلوّث عباءتك الإبداعية بفوضى القواعد...واجعل من الاستثناء قاعدتك الأساسية حتى تضمن التميز واللحاق بطائرة المبدعين.

ما الاستثناءات التي ستتفرد بها عن غيرك في المستقبل؟

____

____

المصباح السابع

وجبة على حساب صاحب الاقتراح



من سمات المبدع والمبتكر، إرفاق شكواه بمجموعة من الحلول والاقتراحات..فهو دائم البحث عن المشكلات..لكنه لا يقف عندها موقف الطفل دائم الشكوى..قليل الحيلة..مكسور الجناح..

بل يكون لديه دائمًا حلول تلك المشكلات، ولعل ذلك يرجع إلى أنه يفكر أغلب الوقت في الحل بدلاً من أن يَنكب على المشكلة وتفاصيلها الدقيقة، ويسعى إلى الخروج بنتائج مبتكرة بدلاً من الاكتفاء بالدعاء، وإن كنا لا نغفل دور وأهمية الدعاء، لكننا نؤكد أنه مرتبط بالسعي والتحرك لتحقيق الإنجاز المطلوب.

- كنت وأربعة من أصدقائي المقربين قد خرجنا لتناول وجبة العشاء في إحدى المطاعم ذات الخمسة نجوم بمصر الجديدة، وقبل تناول العشاء مُرِرَت علينا وُرَيَقات صغيرة وأقلام لنذلي بآرائنا، وما إذا كانت لدينا أية شكوى من الخدمات التي يقدمها المطعم..وبطبيعة الحال أخذ كل واحد منا يعدد شكواه في اتجاه نوعية الطعام وسعر الوجبة المرتفع ومستوى الخدمة المتوقع من وجهة نظره وأمور شبيهة كثيرة، أحدنا لم يهتم بكتابة مثل هذه الأمور...فقط وضع في ورقته اقتراحًا باستغلال جزء من مساحة المطعم الكبيرة «ولتكن مساحة طاولتين مثلاً» في توسعة مدخل الجراج الخاص بالمطعم، وعَدَدْ صاحبنا محاسن اقتراحه وأسبابه وأهميته في جذب زبائن أكثر، بالطبع نال صديقنا المقترح منا نصيبه المناسب من السخرية.. إذ كيف تجرأ صديقنا وتخيّل أن صاحب المطعم سوف يستغني عن مساحة طاولتين من المطعم لمجرد إراحة زبائنه؟.. ولكن بعد أسبوع واحد، أدهشنا صديقنا المقترح بمفاجأة رائعة...عندما قرأ علينا رسالة الشكر المبعوثة من

صاحب المطعم والمرفقة بخمس دعوات مجانية للعشاء في المطعم، لمشاهدة التجديدات الأخيرة في المطعم والجراج.

- كانت الرسالة تحمل في طياتها الآتي:

- السيد المحترم المهندس / أيمن خليل مرسي

بعد التحية والسلام

نحن إذ نشكر لكم اختياركم وتشريفكم لمطاعمنا وحسن تعاونكم المثمر والبَناء بأفكاركم ومقترحاتكم المبدعة عميقة التأثير، فإننا نحيط علم سيادتكم أننا قد استفدنا من اقتراحكم بتوسعة مرفأ السيارات الخاص بمطعمنا، بعد أن أدخلنا تعديلاً بسيطًا وهو استغلال أربع طاولات من الصالة المخصصة لتقديم الطعام الفرنسي بدلاً من طاولتين وفقًا لتعليمات مهندسي الديكور والإنشاءات..وذلك كله نزولًا على رغبتنا في تقديم أفضل الخدمات وتوفير وسائل الراحة لزبائننا الكرام.

ويشرفنا حضوركم لمشاهدة تلك التعديلات بدعوة مجانية نتمنى أن تتقبلوها منا تعبيرًا عن امتناننا لأفكاركم وآرائكم السديدة وثقتكم الغالية في مطاعمنا،

نبيل أحمد على

مدير فرع مصر الجديدة٢

انتهت الرسالة واستلم كل منا دعوته المجانية لنعاود الكرّة من جديد...وهناك دُهِشْنا لسهولة وجود مكان للسيارة داخل مرفأ المطعم، بعد التعديل، وعند دخولنا من باب المطعم لاحظنا عدم وجود الطاولة المفضلة لدينا، فقد استُغِل مكانها لتوسعة المرفأ ولكن لا بأس فالطعام المجاني أنسانا ذكريات الطاولة المفضلة، ولكننا لم ننس أن يضع كل واحد فينا سلسلة من الاقتراحات الجديدة في ورقة استطلاع الرأي بدلًا من الشكاوى التي لا طائل من ورائها.

وتاريخنا العربي والإسلامي مليء بحكايات وقصص تؤكد أهمية دور الاقتراح في



بلورة الأفكار وتحقيق الهدف، ومن هذه الأمثلة..المثال التالي المأخوذ من واقع السيرة النبوية وغزوة بدر: ـ

- تأهب المسلمون لخوض المعركة، وعسكروا في أدنى ماء من بدر،

- فجاء الحبّاب بن المنذر إلى رسول الله (صلَّى الله عليه وسلم) وقال: أرأيت هذا المنزل، أمنزلاً أنزلكه الله، ليس لنا أن نتقدمه ولا نتأخر عنه، أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟ قال: بل هو الرأي والحرب والمكيدة، قال: يا رسول الله فإنٍ هذا ليس بمنزل، امضِ بالناس حتى نأتي أدنى ماء من القوم فنعسكر فيه، ثم نغوِّر ما وراءه من الآبار، ثم نبني عليه حوضًا فنملأه ماء، ثم نقاتل القوم فنشرب ولا يشربون، فقال رسول الله (صلَّى الله عليه وسلم): لقد أشرت بالرأي، ثم أمر بإنفاذه، فلم يجيء نصف الليل حتى تحولوا كما رأى الحبّاب، وامتلكوا مواقع الماء.

> **أيًا كان ما نفكر فيه ونثنى عليه، فإنه يتزايد.**
>
> **" د.جون ديمارتيني"**

- المشكلة تكمن في أننا لم نتعود تقديم **الاقتراحات**، ويرجع ذلك غالبًا لفترة طفولتنا أو طفولة رؤسائنا، حيثُ إن أجدادنا وآباءنا قد أقاموا صلة وشيكة بين اقتراح الطفل لفكرة ما والأدب، فيعتقدون أنه من غير اللائق أن يقوم الطفل الصغير بإبداء اقتراح وكأنه يعدل على أفكار أبيه، الأمر الذي يعنى قلة الذوق...وليتهم عَلِموا أنهم بذلك يقتلون لدى أبنائهم نعمة الإبداع!

- فمن ناحية أخرى أنشأت شركة تويوتا اليابانية نظام لتلقى **الاقتراحات**، وكانت النتيجة، أن تلقت الشركة في العام الأول مليونًا ونصف المليون اقتراح، والعجيب أنها نفّذت نحو ٩٨٪ من هذه الاقتراحات.

- إن رؤساء الشركات والمديرين الذين يفرضون سياسات العمل الديكتاتورية دون الأخذ في الاعتبار تفريغ صندوق **اقتراحات** مرؤوسيهم في تطوير وتحسين تلك السياسات..هم رؤساء ومديرون حكموا على شركاتهم بل ومرؤوسيهم أيضًا بالفشل

والتأخر والتخلف والبلادة..ثم قل بعد ذلك أي كلمة من عندك يمكن أن توحي بالخسارة وتترادف مع الفشل والهزيمة.

- إذن فكيف السبيل لتقوية عضلات المخ وإجباره على إفراز العديد من الاقتراحات المثمرة التي تساعد على توليد الأفكار الخلاقة؟

كل ما نحن فيه هو ثمرة ما فكرنا فيه
«بوذا»

- أولًا عليك بتقديم اقتراحات في أي موضوع وأي مشكلة..ابدأ باقتراح بسيط، فأول الشجرة النواة، وداوم على ذلك ولا تلق بالاً لسخرية رئيسك وزملائك من اقتراحك مهما ارتفعت درجة سخونة نقدهم...فنحن قد اتفقنا مسبقًا أنك أنت (كمبدع) تختلف عن الآخرين..فبديهي ألا تجد كل اقتراحاتك مقبولة لديهم.

- عندما تجد فكرة مفيدة في مكان ما تصلح لأن يتم تطبيقها في شركتك، فما المانع أن تنقل الفكرة لرئيسك في العمل أو إلى رئيس الشركة على هيئة اقتراح مقدم منك؟ ولا تنس أن تشير أن الفكرة مقتبسة، فذلك يعزز ويشجع رئيسك على العمل في الأخذ باقتراحك، كما أن قبول اقتراحك والعمل به سيشجع عقلك على توليد اقتراحات أخرى جديدة ومفيدة.

- اسأل دائمًا الأسئلة التي تبدأ بـ «ماذا لو؟» هذه الطريقة سهلة ومفيدة لتوليد الأفكار.

ماذا لو تغير اللون من كذا..إلى كذا؟

ماذا لو صغر الحجم قليلًا...ماذا لو أضفنا إليها شيئًا آخر...ماذا لو استغنينا عن كذا؟

- أحيانًا قد تستعصى علينا الأفكار المُنجِية، عندما نكون واقعين بين براثن مشكلة ما، وذلك لأن عقلنا مشغول بالمشكلة نفسها...فتنضب عصارة مخنا عن إفراز أي اقتراح، فنلجأ لمن يساعدنا من الخارج..والعجيب أننا نجد لديه اقتراحات حل المشكلة بسهولة وسرعة...رغم أن المشكلة لا تعنيه من الأساس..لذلك إذا أردت أن تجد حلولاً

ومقترحات تنجيك من المشكلة...فتبرَّأ من المشكلة تمامًا..اجعلها لا تخصك... تخيل أن المشكلة تخص أحد أصدقائك..وأنت تساعده فقط باقتراحاتك وأفكارك النيّرة.

ما الاقتراحات التي ستقدمها لفلان غدًا إن شاء الله؟

....

- المصباح الثامن

قليل من الهمة ..كثير من الثقة

«البحث عن القبعة»



ما أكثر الحالات التي بحثنا فيها عن النظارة التي كنا نرتديها في ذات وقت بحثنا عنها...حقًا إنه موقف مضحك أن نبحث عن قبعتنا وهي تتوج رأسنا، وبعد أن نكتشف وجودها نتهم ذاكرتنا بالكسل عن أداء مهمتها!

والحقيقة أن ذاكرتنا بريئة من كل ما ينسب إليها في هذا الخصوص، بدليل أن ذاكرتنا تدلنا على أشياء كنا قد خبأناها منذ خمس سنوات أو أكثر، إننا في الحقيقة نبحث عن أشيائنا التي بين أيدينا في المكان الخطأ....نبحث عنها هناك...في المكان الذي لا يمكن أن تكون فيه. ونقول لأنفسنا لقد وضعناها هنا...أين هي؟...ويرجع ذلك إلى أننا قد لا نثق بأنفسنا بالقدر الكافي للإحساس بالأشياء التي نرتديها، وربما حتى داخل ذواتنا...لا نثق في قدرتنا الداخلية..ولكن تزداد الثقة كلما خرجنا من أنفسنا أكثر وأكثر...إن هذا ما يحدث تماماً بالنسبة لقدراتنا الإبداعية...فقد تكون الفكرة أو الحل المبتكر قريبًا منا أو محيطًا بنا، ومع ذلك لا نراه!...بينما نرى هناك...في الأقصى البعيد...فيما وراء البحار...نرى غايتنا وملاذنا وملجأنا...إننا نعتقد أن أفضل الأفكار مخبئة تحت رأس شخص آخر... ولعل أبسط مثال لصدق هذه الحقيقة المؤلمة، إصرارنا على أن الحل دائمًا لدى الخواجة..الحل عند الخبير الأجنبي والمدرب الأجنبي...والمنتج الأجنبي...وأخذت أمثالنا الشعبية تؤكد على ذلك بل وتنميه « الشيخ البعيد سره باتع»، «شراء العبد ولا

تربيته » فصرنا لا نثق في قدرتنا على الابتكار..حتى في أبسط الأشياء، مع أننا بقليل من الهمة وكثير من الثقة وبصيص من النظرة الإبداعية للأشياء المحيطة بنا، نستطيع أن ننافس بقوة..لكن عملقة التطور والابتكار في الدول المتقدمة..تجعلنا دائمًا نشعر بالتضاؤل الفكري المبدع، برغم أننا نمتلك أغلب وسائل ومحفزات الابتكار.

القصة التالية وصلتني من خلال بريدي الإلكتروني رأيت أن أضيفها هنا لأنها تؤكد على مدى تصورنا للحلول...فاقرأ..وتمعّن...ولا تتعجل النهاية.

أحد السجناء في عصر لويس الرابع عشر، محكوم عليه بالإعدام ومسجون في جناح قلعة، هذا السجين لم يبق على موعد إعدامه سوى ليلة واحدة، وكان لويس الرابع عشر مشهورًا بابتكاره حيلاً وتصرفات غريبة، وفي تلك الليلة فوجئ السجين بباب الزنزانة يفتح، ولويس يدخل عليه مع حرسه ليقول له سوف أعطيك فرصة إن نجحت في استغلالها، فبإمكانك أن تنجو،هناك مخرج موجود في جناحك بدون حراسة، إن تمكنت من العثور عليه، يمكنك الخروج، وإن لم تتمكن، فإن الحراس سيأتون غدا مع شروق الشمس لأخذك وتنفيذ حكم الإعدام، غادر الحراس الزنزانة مع الإمبراطور بعد أن فكوا سلاسل الأسير الذي بدأ يفتّش في الجناح الذي سجن فيه، والذي يحتوي عدة غرف وزوايا، ولاح له الأمل عندما اكتشف فتحة مغطاة بسجادة بالية على الأرض، وما إن فتحها حتى وجدها تؤدي إلى سلم يؤدي لسرداب سفلي، ويليه درج آخر يصعد مرة أخرى، فظل يصعد إلى أن أحس بتسلل نسيم الهواء الخارجي، مما بث في نفسه الأمل، إلى أن وجد نفسه في النهاية في برج القلعة الشاهق، لا يكاد يرى الأرض، فعاد إدراجه حزينًا منهكًا، ولكنه واثق أن الإمبراطور لا يخدعه، وبينما هو ملقى على الأرض مهمومًا ومنهكًا، ضرب بقدمه الحائط، فأحس بالحجر الذي يضع عليه قدمه يتزحزح، فقفز وبدأ يختبر الحجر، فوجد أن بإمكانه تحريكه، وما إن أزاحه حتى وجد سردابًا ضيقا، لا يكاد يتسع للزحف، ومع ذلك فقد بدأ يزحف، وكلما استمر في زحفه، سمع صوت خرير مياه، فأحس بالأمل، لعلمه أن القلعة تُطل على نهر، لكنه في النهاية وجد نافذة مغلقة بالحديد، أمكنه أن يرى النهر من خلالها، فعاد يختبر كل حجر وبقعة في السجن، لكن كل

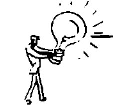
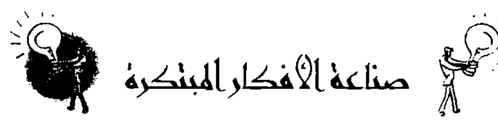
محاولاته ضاعت سدى، والليل يمضي...واستمر يحاول...... ويبحث..... وفي كل مرة يكتشف أملاً جديدًا... فمرة ينتهي إلى نافذة حديدية، ومرة إلى سرداب طويل ذي تعرجات لا نهاية لها، ليجد السرداب قد أعاده لنفس الزنزانة!

وهكذا ظل طوال الليل يلهث في محاولات وبوادر أمل تلوح له، مرة من هنا ومرة من هناك، كلها توحي له بالأمل في أول الأمر لكنها في النهاية تبوء بالفشل!

وأخيرًا، انقضت ليلة السجين كلها، ولاحت له الشمس من خلال النافذة، ووجد وجه الإمبراطور يُطل عليه من الباب ويقول له: أراك مازلت هنا.. قال السجين: كنت أتوقع أنك صادق معي أيها الإمبراطور، قال له الإمبراطور: لقد كنت صادقًا، فسأله السجين: لم أترك بقعة في الجناح لم **أحاول** معها، فأين المخرج الذي قلت لي عنه؟ قال له الإمبراطور: **لقد كان باب الزنزانة مفتوحًا!**

إن العبر المستخلصة من هذه القصة كثيرة ومفيدة..فهناك دائمًا فرصة للنجاة..هناك دائمًا فرصة للخروج من المأزق..والحل قد يبدو بعيدًا....وقد يبدو قريبًا أيضًا..لكننا دائمًا ما نحبّذ الحل البعيد...ونرفض أن نسلّم بالحل القريب، الذي ربما يكون ملك أيدينا ومع ذلك لا نشعر به...إن تطورنا ورقينا المنشودين يكمنان في ابتكار الحل وليس في البحث عن الحل هناك...ولا يتم ذلك إلا من داخلنا أو بالأحرى في محيطنا الملتصق بنا....لقد خلقنا الله سبحانه وتعالى في أرحام أمهاتنا داخل بيئة ملائمة ومناسبة «محيط المشيمة» تحيط بنا وتحمينا وتغذّينا دون الحاجة لأي عوامل خارجية.

والخلاصة أننا نحتاج لأن نركّز على محيطنا...نفكر فيه..ما ينقصه؟ ماذا يحتاج؟..كيف يعمل؟..ما الذي يعجبه؟ كيف نرضيه؟..ما إمكاناته؟ بكم تقدر ثرواته؟ ما مميزاته؟ ماذا عن عيوبه؟ ماذا عن ماضيه؟ كيف سيكون مستقبله؟ أين يقع من المحيطات الأخرى؟..ما مدى قوته ؟ إلى أي مدى هو ضعيف؟ إننا نحتاج لأن نبث الثقة بداخلنا وحولنا، أكثر من أن نظل نطردها فتتبخر..ويسقطها سحاب التطور مطرًا غزيرًا.. سلسبيلًا على الدول المتقدمة.

هناك أفكار جيدة داخل أنفسنا
إذا نحن على استعداد للحفر عميقًا بما فيه الكفاية.

" هيراكليتس "

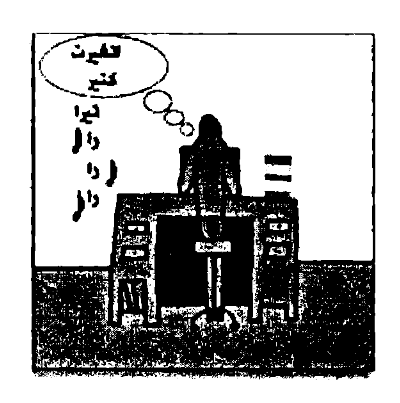


فأنت لا ينقصك سوى قليل من الهمّة، وكثير من الثقة بقدراتك الداخلية وإمكانياتك المحيطة بك...وعندما يتحقق ذلك..فلن تحتاج لأن تبحث عن القبعة.

المصباح التاسع

سياسة تغيير السياسات

إن تغيير حالة الشيء إلى حالة أخرى لسمة من سمات الطبيعة..بل هي قانون الطبيعة ..الكون كله في حالة من التغيير المستمر.



يتغيّر الليل البهيم إلى نهار ساطع...الماء المالح يتحول إلى بخار ويعود ليتحول إلى قطرات ماء عذب فرات..فالمبدع الأعظم قد خلقنا من ماء وتراب وأنشأنا لحمًا ودمًا ثم نموت فنمسي ترابًا فنبعث خلقًا لا يعلم صورته إلا الله...ليعلمنا مبدأ الأشياء..فسبحان من له الدوام.

الكيانات الاقتصادية والسياسية أيضًا لا يمكنها الاستمرار على نهج واحد...فنجد الاشتراكية تخفت وتنتشر فكرة الرأسمالية ومن ثم العولمة...إلى آخر ما يخترع من أنظمة اقتصادية تحاول التطور والنمو التلقائي أو المتعمّد المقصود.

والناظر والمتأمل لعالم الحيوان والأسماك والنباتات يدرك على الفور أن التغيير ليس مستحيلًا أو حكرًا على بعض الكائنات والظواهر الطبيعية دون الأخرى.. فإذا ذهبت يومًا إلى السيرك تجد الكلاب والقطط تقف على أقدامها الخلفية وتلعب الكرة وتغير من الطبيعة التي خلقت بها...تجد أيضًا الدرافيل تخترق حلقات النار، وقد استطاع الإنسان بعلمه أن يغيّر من شكل بعض النباتات وخصائصها عن طريق علم الهندسة الوراثية...فتجد البطيخ الأصفر والبطيخ المربع الشكل والثمار دونها بذور....كل هذه الأشياء والمخلوقات تستجيب للتغيير بشكل ما.

وأنت أيضًا لا يمكنك التعامل مع رتابة الحياة اليومية برتابة تعادلها وتكافئها...إن الوصول لدرجة الملل أمر غاية في الصعوبة...لا يحتمل... ولذلك اتخذت الرتابة واستغلال ضغط الشعور بالملل على الجهاز العصبي كوسيلة فعالة للتعذيب النفسي..لإجبار المتهمين على الاعتراف بجرائمهم في أسرع وقت...وعلى العكس من ذلك، فإن تغيير المكان والاستجمام في فترة النقاهة.. يصفه الأطباء لعلاج الأمراض النفسية الخطيرة...فإذا استمر فعلك بنفس الطريقة فلا شك أنك ستجنى دائمًا نفس النتائج...تخيّل نفسك تستنشق نفس الهواء دون أن يتجدد...تأكل نفس الطعام..تشرب من مياه غير جارية..غير متجددة....وذلك كل يوم..لاشك أنك سوف تمرض خلال أسبوع...وإذا استمر الأمر فمن المحتم أنك سوف تموت....وأنت عندما تغيّر من تفكيرك، فسوف تستطيع أن تغيّر حياتك بأكملها والعالم الذي تعيش فيه..إن التغيير والتجديد من سنن الحياة...كذلك هما سنن الابتكار....الابتكار في حد ذاته يغيّر شكل الحياة...يجعلها أفضل...أسهل...أجمل.

﴿إنّ الله لا يغيِّر ما بقوم حتّى يغيِّروا ما بأنفسهم﴾

إذن..كيف نصل بالتغيير إلى الابتكار الذي يؤدى إلى التغيير؟

لا نهضة بالابتكار إلا باتباع سياسة تغيير الأفكار....فالعقل الجامد المتصلب..الذي لا يعنى بتجديد أفكاره..هو عقل لا روح فيه، فثبات الفكرة داخل العقل دون تغذية

يشبه رياضة الجري في نفس المكان، لا تجني منها أي تقدّم سوى حرق الطاقة..اشحن عقلك دائمًا بأفكار وآراء جديدة، من شأنها التفاعل مع الأفكار القديمة لإنتاج أفكار مبتكرة...ولا يعنى هنا عندما نتحدث عن تغيير الأفكار أن يكون المقصود أو أن يتضمن كلامنا تغيير المعتقدات والمُثُل والمبادئ وتعاليم الدين..فتلك رواسخ عقلية وروحية لا جدال فيها، ولا علاقة للتصلب والجمود بها على الإطلاق، فهي قواعد أساسية نحتاج لها لتنظّم لنا حياتنا وتهدينا إلى الطريق الصحيح...لكن المعن بالأساس هو تلك الأفكار التي تعتمد في تحليلها على المنطق ووجهات النظر المختلفة والطباع والانطباع الشخصي والممارسات والعادات..وخلاصة القول.. أن الأفكار تتأثر بالأفكار ويصبغ بعضها البعض فينتج جيلًا جديدًا من الأفكار الجديدة ربما لم تكن موجودة من قبل..وعلى هذا يتحقق معنى الابتكار.

أتى رجل إلى الإمام ابن العباس في مجلس علمه ليسأله: «هل يقبل الله توبة مَن يقتل نفسًا بغير حق... فأجابه الإمام على الفور: لا...لن يقبل الله توبة من يقتل نفسًا بغير حق، فانصرف السائل، وبعد قليل جاءه آخر يسأله: هل يقبل الله لتوبة من قتل نفسًا بغير حق؟..فأجاب الإمام دون تردد: نعم...نعم.. يقبلها إن شاء الله...فانصرف السائل، واندهش الحاضرون من الإجابة..إذ كيف أجاب الإمام بإجابتين متضادتين على سؤال واحد؟...فقال الإمام: لقد جاءني السائل الأول وفي نيته أن يقتل..فأردت أن أقطع عليه طريق القتل...وجاءني السائل الثاني وقد قتل فعلًا، فأردت ألا أقطع عليه طريق التوبة.

إن تلك الحلول الإبداعية التي أتى بها الإمام في المثال السابق، لم تكن وليدة الحظ أو الصدفة، وإنما هي نتاج تغيير إستراتيجية العقل الفاهم والمتمكن والمعلومات المتاحة..وحسن استخدامه للمنطق والمعطيات.

والخلاصة أنه علينا أن نتبنى سياسات وأنماطًا جديدة في التفكير حتى نتمكّن من الحصول على أفكار رائعة يومًا بعد يوم..إن فكرة جديدة واحدة كفيلة بأن تغيّر حياة الفرد....انظر إلى الذين تبدّلت حياتهم وارتقوا سلم النجاح بعد أن عانوا من مرارة الفشل...ستجد أن ثمة فكرة أو كلمة أو درسًا أو كتابًا قد ساهم في هذا التغيير بشكل

كبير...فالعقل مثل الخزينة أو البنك... تأخذ منه بمقدار ما تضع فيه... فأودع في عقلك كل يوم حكمة جديدة، تعنك على إدراك سنة الحياة..وستجد يومًا حصيلة ما أودعت، ولكن في ثوبها الجديد.

المصباح العاشر

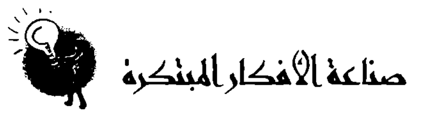
جنون الرغبة



لعل أغلب الاختراعات والابتكارات التي نستخدمها في حياتنا قد اكتسبت قوتها وصفتها المميزة من قوة وشدة **حاجتنا** إليها كمستخدمين، وإلا ما استحقت أهميتها بالنسبة لنا...ولا شك أن تلك **الحاجة** قد سبقنا إلي الشعور بها المخترع نفسه... أو المجتمع المحيط به...

فمن المعروف أن المبدع شديد الحساسية **باحتياجات محيطه، فالحاجة تولّد الرغبة** الشديدة لدى المبدع في العثور على الحلول التي من شأنها سد هذه **الحاجة** (**الحاجة** أم الاختراع)، فإذا تولّدت تلك **الرغبة** الشديدة في العثور على الحل، تضاعفت قدراتنا على تحمل الصبر والجهد والمثابرة عشرات الأضعاف وجعلتنا أكثر تمسكًا وتماسكًا برؤيتنا حتى نتمكن من تطبيق الفكرة.....وإذا فترت تلك **الرغبة** القوية فلن نصل إلا لمزيد من استمرار **الحاجة** حتى تتنحى جانبًا أو نستشعر **حاجة** أخرى...وتُعَدْ **الرغبة** في الحصول على الحلول هي الحد الذي يفصل بين المبدع والشخص العادي، فنحن (كأفراد عاديين) لا نستطيع شحذ قوانا العقلية وتركيزنا على شيء لا يثير لدينا **الرغبة** والحماس لاستكماله، أما المبدع فتتولد لديه **الرغبة** تلقائيًا بمجرد شعوره **بالحاجة**.

ويقول المبدع السينمائي الشهير (شارلي شابلن) في مذكراته ووصفه لكيفية حصوله على أفكار تخدم أفلامه التي يكتبها للسينما:

«على مدى الأعوام لم أكتشف إلا أن الأفكار تأتي من خلال الرغبة الشديدة في إيجادها... فبالرغبة المتصلة يتحول العقل إلى برج مراقبة يفتش في الحوادث والملابسات التي تستثير الخيال..وقد تكون الموسيقى أحيانًا أو مشهد الغروب مصدر الهام حقيقي بفكرة جديدة»

«ويحصل الإنسان على الأفكار بمجرد الإصرار إلى حد الجنون، إذ لابد أن يكون الإنسان قادرًا على احتمال الألم والجهد والاحتفاظ بحماسه وقتًا طويلًا»

إن عالم الأعمال والاتصال كان وما يزال مدينًا لتلك **الرغبة** التي تولدت لدى مخترع الهاتف الكسندر جراهام بل...والذي أفنى حياته وماله في سبيل تحقيق **رغبته** في اختراع الهاتف، الذي خطرت فكرته في ذهنه من خلال خيط ممدود عبر ثقب في أسفل علبة معدنية...اكتشف أنه ينقل الصوت...سيطرت الفكرة على المخترع لدرجة باعدت بينه وبين نومه وراحته وتسببت في فقره فترة من الزمن، لكن لم يفلح كل ذلك في إثنائه عن تحقيق حلمه ورغبته في تحويل الفكرة إلى حقيقة.

إنها **رغبة** النصر التي ملكت قلب سيف الله المسلول خالد بن الوليد، وألهمته في مواجهة مائتي ألف مقاتل من جيوش الروم، بإحداث الجلبة والفوضى المصطنعة وإثارة الخيل للغبار، حتى يوهم العدو في مؤتة بأن عدد المسلمين يفوق عددهم بمراحل، مما جعله يقتنص النصر.

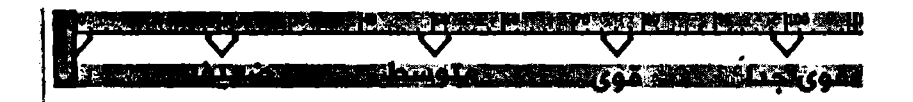
لذلك، عليك بمكافحة أخطر ميكروبات الإنجاز الثلاث (الحذر ـ التردد ـ اليأس) وذلك باستخدام مضاداتها من **الرغبة والعزيمة** في استكمال الفكرة موضوع الابتكار.

إن توفّر **الرغبة** الشديدة والعزم على تحقيقها لابد أن يكون في حالة غليان مستمر، حتى نستطيع إذابة المصاعب التي تواجهنا في سبيل وصولنا إلى الحلول والأفكار الإبداعية، ومن ثَمّ تحقيقها.

ما مقياس رغبتك في الحصول على أفكار مبتكرة؟







مفاتيح الرغبة (ابدأ فورًا ـ غذِ شعورك بالحاجة ـ لا تيأس أبدًا)

المصباح الحادي عشر

بيئتنا الإبداعية..الحضانة من أجل الحصانة

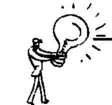


تُشكِل بيئتنا التي نعيش فيها مصدرًا حيويًا غاية في الأهمية لثقافتنا ومعارفنا وبالتالي لأفكارنا، فتؤثر سلبًا أو إيجابًا على قدرتنا الإبداعية ونشاطنا الذهني كَمًا وكيفًا...ونظرًا لتلك الأهمية في تعزيز الأفكار الخلاقة..

فقد تناولت العديد من المقالات والكتب المتخصصة في مجال الابتكار والإبداع، الحديث الشامل والمستفيض عن **البيئة الإبداعية**، وكيفية تأثيرها على أصحاب الأفكار التي من شأنها التطوير وزيادة الإنتاجية والتَميُّز....فأخذ البعض يسهب ويطنب في الثمار العائدة على الأفراد المتمتعين بالقدرة على توليد عشرات الحلول الابتكارية، في ظل **الجو الإبداعي** الذي يوفّره مدراء ورؤساء لديهم القدرة على تشجيعهم وتوفير احتياجاتهم، مثل المشاركة في اتخاذ القرار، والتحفيز المادي والمعنوي، وتبنى اقتراحاتهم و، و، و...إلخ.

والبعض الآخر من المهتمين بمشكلات الإبداع قد أوجز دور وأهمية **البيئة الإبداعية** في تحقيق الأمن والشعور بالانتماء والتخلص من الروتين القاتل للهمم الإبداعية والقدرات الابتكارية في العمل، ولا شك أن أغلب ما قيل في هذا الخصوص، يحقق الغاية والهدف المطلوب على الوجه الأمثل والأكمل..ولكن ماذا لو؟

لعل السؤال الذي يفرض نفسه بقوة هنا، هو: ماذا لو أن الدول والحكومات لا تملك



مقومات تجعل من **البيئة الإبداعية** أمرًا واقعًا؟ «لاحظ أن ألمانيا واليابان لم تحظيا بتلك الإمكانيات بعد خروجهما منهزمتين إثر الحرب العالمية الثانية» ماذا لو أن الشركات والمؤسسات لا ترغب لسبب ما في الاعتراف بقيمة ودور **البيئة الإبداعية**؟ ما مصير الإبداع؟ كيف تنهض الأمة؟ كيف يبتكر أفرادها؟ كيف تنافس الشركات؟ ما مصير العاملين؟

إن المبدع الحق والمبتكر الدءوب والمكتشف اللمّاح والمخترع العظيم...كل منهم لا يعتمد بشكل أساسي على مقدار ما توفّره له **البيئة المحيطة** والمجتمع، وذلك من حسن الحظ، ولعل السبب في تلك اللا اعتيادية يرجع إلى أن كلاً منهم يبحث عن الناقص ليحقق الكمال..على عكس الآخرين..فالإنسان العادي دائمًا ما يبحث عن الكمال ليشبع منه حاجته فيُنقِصَه أو يَتلِفهُ ومن ثَمَ يتركه ويبحث عن الكمال في شيء آخر!...أما المبدع أو المبتكر فحتى إذا عثر على الكمال، فإنه يبحث عن إضافة له أو تحوير لخصائصه وجعله في خدمة أكبر عدد من المنتفعين لذلك الكمال...بمعنى آخر **المبدع دائمًا يصنع بيئته الإبداعية بنفسه، يبتكر تفاصيلها، ويخترع خصائصها ويكتشف مميزاتها بنفسه**، أما **البيئة الإبداعية** التي يصنعها له الآخرون فليست سوى وسائل مساعدة فقط، يستفيد منها المبدع للمحافظة على الاستمرارية في ابتكار الحلول وغزارتها.

و قد قامت الباحثة «تريزا أمابيل» مع «ستان كريسكويتش» بدراسة العوامل التي تؤثر على الإبداع لدى العلماء المخصصين بالتطوير والبحوث في الشركات الكبرى.

وجاءت النتائج لتؤكد ما يسمونه بمبدأ «الدافعية الذاتية للإبداع» أي أن الأفراد يكونون في أحسن حالات الإبداع لديهم عندما يشعرون بالدافعية الذاتية ومبعثها «الاهتمام الشخصي» بالعمل أو بإشباع حاجة نفسية لديهم أو شعورهم بالتحدي إزاء عمل ما، ولكن إبداعهم يقل إذا كان المصدر خارجيًا.

إريك فون Hipple من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا كلية التجارة، قدّم العديد من الدراسات عن مصادر الابتكار في صناعة الإلكترونيات، وخلُص إلى أن أكثر

من ٧٠٪ من المنتجات والابتكارات، إنما جاءت من المستخدمين في بادئ الأمر، وكان من الصعب إيجاد الأدوات أو المعدّات التي يحتاجونها بالسوق فيُجبَرون على تطويرها بالمنزل، [معظم الشركات تتجاهل هذه العملية، وبالتالي يغيب عن كثير منهم أفكار جيدة بالجملة، وفرص سهلة لمنتجات جديدة أو تحسينات المنتج] والجدير بالذكر أن هؤلاء جميعًا يفتقرون إلى البيئة الإبداعية التي من المفترض أن توفرها لهم الدولة.

كيف تصنع بيئة إبداعية خاصة بك؟

ولأن هذا الكتاب ليس معنيًا بالنظريات وإنما بالتطبيقات العملية لكيفية تصنيع أفكار وحلول إبداعية مبتكرة، فإليك الطرق التي يتبعها أغلب المبدعين في بناء الوسط الملائم، ويمكنك أن تضيف إليها أنت وتخلق **عالمك الإبداعي** الخاص.

- **احرص على أن يكون لديك معمل أفكارك الخاص**..ورشتك الإبداعية...مختبر الأفكار والتجارب...**مكانك المفضل** لاستقبال أفضل الأفكار.

- **اصنع شعارك الخاص عن الابتكار**.

ماذا يعنى لك، حدد مفهومك عن الابتكار ولخّصه في كلمة واحدة فقط.. (التجديد ـ التغيير ـ التميز ـ الاختلاف ـ التحول ـ التبديل ـ التنوّع) ثم أحضر ورقة وقلمين، واكتب شعارك باستخدام القلمين متجاورين وبخط واضح ملء الورقة، ستجد الكلمة التي كتبتها أحدثت فراغًا، املأ هذا الفراغ باللون الأخضر، بعد ذلك علق الورقة في مكان متميز على جدران حجرة النوم، بحيث تقع عيناك عليها معظم الوقت، اصنع ورقة أخرى باستخدام نفس الطريقة ونفس الشعار وضعها في برواز الصور بحيث يمكنك وضعها على مكتبك...تأمل دائمًا معنى الشعار الذي اخترته...احفظه عن ظهر قلب حتى يُطبع في مخيلتك ووجدانك...استحضر كلمة الشعار الذي اخترته قبل وفي أثناء أي عملية تفكير...استحضرها بنفس الحجم والمقاسات والألوان...هذا التمرين يساعدك على التركيز وقوة التخيل واستجلاب الأفكار، وهو خلاصة عدة أفكار تعتمد على رياضة اليوجا وتمرينات التركيز..التي أثبتت كفاءتها في إمكانية ترويض العقل وجعله مهيئًا

لاستقبال الأفكار والإلهامات بطريقة أفضل وأهدأ.

- **الفوضى المنظمة**.....

المبدع الحقيقي يعرف كيف يستفيد من فوضاه المحيطة...وغالبًا ما يشترك في صناعتها وتنظيمها، فنجد أن الرسامين والفنانين التشكيليين يعلّقون لوحات من مدارس مختلفة في الرسم والفن التشكيلي، وأحيانًا تجد إحدى اللوحات معلقة بالمقلوب أو تأخذ زاوية ميل بدرجة معينة، فضلًا عن أدوات الرسم والألوان المتناثرة من حولهم...نجد أيضًا الكُتاب والشُعراء يضعون خطوطًا بالقلم الرصاص تحت الكلمات والعبارات التي تعجبهم أو تثير دهشتهم ويدونون ملاحظاتهم وأفكارهم أسفل أو أعلى الصفحة التي يقرؤونها بالإضافة إلى العديد من الهوامش الجانبية، وأيضًا نجد المخترعين والمبتكرين يزحمون أماكنهم وورشهم بالماكيتات والنماذج المصغرة أو المكبرة لأفكارهم وابتكاراتهم...كل هؤلاء المبدعين يعتبرون تلك الفوضى بيئة صحية ومحفزات طبيعية ولا يخجلون منها أبدًا، فهي تعد أحد أهم المصادر لإلهاماتهم وأفكارهم المبدعة.

- **نزهة عقلية**

يقول كفاح فياض..« **تعلمت أن أفضل ما يصرفه الأهل على أبنائهم...هو وقت يمضونه معهم** »......امض وقتًا مع الأفكار الجديدة...اطّلع على أفكار المبدعين...اصطحب عقلك في نزهة داخل معرض للوحات الفنية....تعرف على المبدعين وحالات إبداعهم....ثقف عقلك دائمًا بمشاهدة الكتالوجات المتخصصة... اشتر العديد منها..أحدث إصداراتها في مجالات مختلفة...اقتنِ كتالوجات الأثاث .... كتالوجات الملابس...كتالوجات لعب الأطفال...المعدات...السيارات...اكتشف ملامح جديدة في المعروضات الحالية...استفد من الابتكار الحاصل في طريقة التغليف...أدهش عقلك بتصميمات المباني والطرق...أبهره بتصميمات الفتارين وواجهات المحال والمتاجر المبتكرة التي تراها في الشوارع....تعلّم من الإعلانات وتعدد أساليبها وتنوعها..افعل ذلك من الآن فصاعدًا، واقنع نفسك دائمًا بقدرتك على المنافسة

الإبداعية.... وأنه لابد أن هناك الجديد دائمًا لم يكتشف بعد...وأنك باذل جهدك لا محالة لاكتشاف المزيد والعديد من الأفكار الخفية، وقادر على استخراجها من القمقم، فرب فكرة كشفت عن نهضة.

مفاتيح خلق البيئة الإبداعية (اقرأ الموسوعات المصورة - جرّب أشياء جديدة - تنزّه في الأماكن المزدحمة - ابتكر فوضى منظمة - زر هذا الموقع www.branders.com)

المصباح الثاني عشر



كيف تضع فيلا داخل المنديل

لا للمستحيل



لا شك أن كلمة مستحيل هي الإجابة الأكيدة على هذا السؤال الحاذق، كيف تضع فيلاً داخل منديل؟ لكن المبدع والمبتكر والمخترع جميعهم لا يعرفون معنى واضح أو حتى غير مفهوم للمستحيل.

فالخالدون المائة وأعظمهم محمد صلى الله عيه وسلم، والذين تَحدَث عنهم الكاتب مايكل هارت في كتابه المعروف بنفس الاسم، وغيرهم بلا أدنى شك، الملايين ممن لا يحتويهم متن الكتاب، قد تصدوا جميعًا لتلك الكلمة ومشتقاتها بهمة وعزيمة نادرة الوجود، هم يعتبرونها كلمة مشطوبة من قواميسهم الفكرية والعقلية، فهم يؤمنون حتى النخاع بأن كل شيء ممكن...كل شيء قابل للتعديل...يعتبرون دائمًا أن «الممكن» هو الحصان الرابح في مضمار التطور، واللاعب الأقوى داخل حلبة التقدم، يتسلحون دائمًا بالممكن في مواجهة المستحيل...هؤلاء يعتبرون الممكن هو العروة الوثقى التي يستمسكون بها للنجاة من الوقوع في غياهب الفشل، يعتبرون الممكن هو المفتاح السحري لفتح أبواب المجهول، والعاقل المتدبر والمتأمل في حياة النمل يعرف تلك

الحقيقة...إن سجلات الموسوعة الشهيرة جينيس تؤكد بين طياتها أن هناك رجالاً ونساء حطموا بالثلث معنى كلمة مستحيل، ودفنوا رفاتها تحت أنقاض اليأس وقلة الحيلة والسلبية، والقارئ في سِيَرْ الناجحين يعرف هيلن كيلر الأديبة الكفيفة الصماء البكماء قاهرة المستحيل...والناظر للتاريخ الإسلامي يعرف قصة محمد الفاتح «فاتح القسطنطينية» الذي استخدم جذوع الأشجار المطلية بالزيت لتعبر عليها السفن من خلال الصحراء عندما أغلق الرومان المضيق البحري بالسلاسل، فقهر الأكذوبة التي كانت تسمى «مستحيلاً»...والمتذكر لحرب أكتوبر، يذكر كيف استطاع الجنود المصريين إذابة «الحصن المنيع» الملقّب بخط بارليف، عن طريق فكرة مبتكرة غاية في البساطة وهى استخدام طلمبات رفع المياه.

ونعود للسؤال المحير: هل تستطيع أن تضع فيلاً في منديل؟

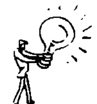
الواقع أن الشيف أيمن حسن استطاع الإجابة عن هذا السؤال المعجز، وذلك عندما طُلِب منه أن يصنع وجبة سحور في إحدى ليالي شهر رمضان لعدد ١٥٠٠ ضيف في أحد فنادق نادي المدينة بالعبور.. فمن الصعب أن توفّر وجبة تظل محتفظة بالسخونة لكل هذا العدد الغفير...لكن الشيف أيمن الذي لا يعرف المستحيل قَبِل التحدي، وأنجز المهمة بطريقة مبتكرة سلّطت عليه الأضواء...تمكن الشيف من صنع أكبر قِدرة فول مدمس في العالم (٢ طن).. ولكن هذا لم يكن التحدي الأكبر..فقد كان في كيفية ضبط الطَعم داخل القِدرة العملاقة!... تصوروا أن الشيف قد نجح!..النجاح هو النتيجة الحتمية التي غالبًا ما يحصل عليها أُناس يعرفون جم قدراتهم الإبداعية الخلاقة ولا يعترفون بالمستحيل.

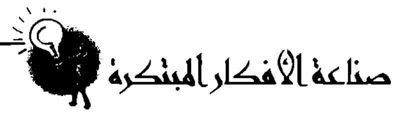
ما الأضرار التي كانت ستصيب الشيف أيمن إذا لم ينجز مهمته بنجاح؟

- ١------------------ ٣------------------------
- ٢------------------ ٤------------------------

ما المكاسب التي كان يفكر فيها الشيف أيمن قبل أن تأتيه الفكرة؟

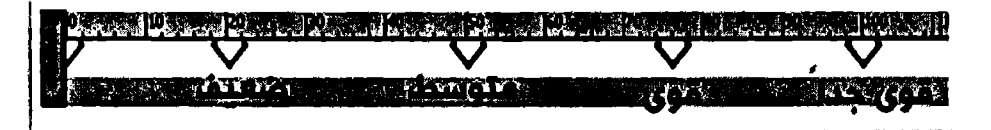
- ١------------------ ٣------------------------
- ٢------------------ ٤------------------------





وبالنسبة إليك، فعندما تضعك الأقدار في موقف يتطلب منك حلًا مبتكرًا، أو عندما تستعصى عليك فكرة تود تطويرها ورعايتها...فعليك باليقين بأنك ستصل حتمًا بإذن الله على بغيتك وتحصد أفكارًا مثمرة..اكسر حاجز المستحيل بمطرقة الشروع في العمل والتنفيذ وابدأ واستنهض قدرتك على الابتكار...كن باحثًا وباعثًا عليه...إن المستحيل مجرد فكرة...صحيح!!..لكنها قادرة على التغلغل داخل خلايا العقل وإصابته بالشلل المؤقت، فتضفي على سائر الجسد صفات الانهزامية والتردد وإضعاف الثقة والقلق وما شابه...إن التهويل أو التعظيم هو أحد مروجي صناعة المستحيل...فعندما نبالغ في تعظيم المصاعب والمشكلات تزداد عظمة تضاؤلنا ويتفاقم ضعفنا في القدرة على إنتاج الأفكار الجديدة...حينئذ إذا أردنا العلاج فعلينا بالنظر فورًا للمشكلات التي قد تبدو مهولة بعدسة محدبة متخصصة في تصغير الأشياء، ولكن حذار من المبالغة في التصغير فتعيش الوهم بطريقة أخرى..ولكن صغرها حتى يتناسب حجمها مع قدرتك وإمكانياتك الفعلية...إن تكرار الترديد المستمر لمفهوم المستحيل يشبه عملية تعلية الأسوار وبناء الجدران العازلة التي تعوق رؤية الحل...لذا أوقف إمدادك بالغذاء اللازم لتلك الأفكار المستحيلة وافصل عنها أنبوب الأكسجين ولا تضعها بين خياراتك المتاحة، واعلم في النهاية أن المستحيل هو غالبًا ما يكون الشيء الذي لم تحاول فعله.

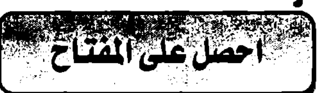
ما قوة إمكانياتك لقهر المستحيل؟



مفاتيح قهر المستحيل

(الصبر - روح التحدي - التجربة والخطأ - الشروع في العمل - النظر بعدسة محدبة للمشكلات الكبيرة)

المصباح الثالث عشر



احصل على المفتاح



تخيل كم الفوضى التي نحصل عليها لو أن هناك مفتاحًا يصلح لفتح جميع الأبواب..فمكمن الأمان أن نفتح الباب المناسب فنكسب، بدلًا من أن نفتح الباب الخطأ فنندم.

يؤمن الكثيرون بأن شيئًا ما سيحدث يعد بمثابة نقطة الانطلاق التي من شأنها أن ترفع من مستوى خبراته وتؤهله لبلوغ أهدافه بحكمة مدبّرة..ولكن.... قد يستغرق الأمر وقتًا طويلًا جدًا وربما لن تحدث الانطلاقة..وربما تحدث وتتعثر....أيًا كان، فإننا يجب ألا ننتظر كثيرًا ونهدر المزيد من الوقت..فالحياة مليئة بالمفاتيح التي يجب أن نختبر صلاحيتها لفتح الأبواب المغلقة...فكما كان سقوط التفاحة هو المفتاح الذي اختبره نيوتن لفتح أبواب عالم الجاذبية..فيمكننا أن نعثر نحن أيضًا على المفاتيح التي تفتح لنا بوابة الأفكار على مصاريعها..إن حصولك على أحد كتالوجات الأثاث وتفنيده يعد مفتاحًا ذهبيًا للحصول على قطعة أثاث من ابتكارك أنت...هذا مثال بسيط...ولكنه كفيل بأن يفي بالغرض الذي نفهم منه إمكانية تجميع سلسلة المفاتيح الخاصة بنا.

- لم أكن أعلم أنني في الطريق لإيجاد مفتاحي للأفكار الجديدة وأنا أتجول بمعرض القاهرة الدولي للكتاب عام ١٩٩٦ حتى استوقفني غلاف أحد الكتب المعروضة...فقد شدني للغاية عنوان الكتاب..على الفور أحسست أنه سيغيّرني كثيرًا ويلملم بعض شتات أفكاري في تلك المرحلة....كان عنوان الغلاف وحده مفتاحًا رئيسيًا لكثير من الأفكار التي أنتجها عقلي لمدة ثلاث سنوات تقريبًا تلت شرائي للكتاب...على الفور اشتريت الكتاب الذي كان اسمه «صناعة الإبداع» للدكتور علي الحمادي...لم أطق صبرًا حتى أفرغ

محوج، وعندما وصلت إلى منزلي كانت جميع الأبواب الموصدة بداخل عقلي قد تفتحت بفضل ذلك المفتاح السحري، وكانت أول فكرة هي أن أستغل مهارتي المتواضعة في برامج التصميم والجرافيك والميديا وأضع محتوى الكتاب في قالب إلكتروني مبهر من ناحية الشكل، بالإضافة إلى عمل التدريبات والتمرينات بطريقة تفاعلية بين المستخدم والكمبيوتر لتحقيق الشفافية وإضافة عنصر الإثارة...وفى النهاية يخرج العمل على أسطوانة مدمجة يتم إرفاقها بالكتاب أو توزيعها بإحدى طرق التسويق التي أجهلها...وبصرف النظر عن مصير تلك الفكرة ومدى روعتها من عدمه إلا أنني عثرت وقتها على أهم مفتاح من المفاتيح التي عثرت عليها في حياتي وهو ذلك الكتاب الأكثر من رائع والذي ألهمني عنوانه فقط أن أضع ١٠٦ عنوانًا مستوحى من عناوين الفهرس لنفس الكتاب...فاكتشفت مفتاحًا آخر وهو أنني اعتدت أن أضع عشرات العناوين لكل كتاب أقوم بقراءته.

- استفد من المفتاح كما استفاد المسلمون في معركة القادسية، حيثُ كانت خيولهم تنفر وتتراجع خوفًا من الفيلة، فصنع المسلمون فيلًا من الطين لكي تأنس إليه الخيول وتتعود عليه فلا تهابه، فكان ذلك الفيل المصطنع هو مفتاح نصر المسلمين في المعركة.

- فمن الآن وصاعدًا كن منتبهًا بالقدر اللازم لإدراك المفتاح المناسب..واستجمع تلك المفاتيح واستخدمها مباشرة، فلا فائدة يمكن أن نحصل عليها من مجرد مشاهدة المفتاح فقط.

مفاتيح البحث عن مفتاح للتفكير (المعارض ـ أماكن التسوّق ـ سرعة البديهة)

المصباح الرابع عشر

قائمة المتطلبات



عندما كنت أعمل مصممًا للوسائل التعليمية ولعب الأطفال في التسعينيات، كانت هناك ندوة عن مشكلات الأطفال، بصعوبة شديدة جدًا وجدت لي مقعدًا داخل القاعة..

وعلى الفور أخرجت مفكرتي وقلمي وشرعت أكتب كل كلمة تقال، ومن بين ما كتبت على لسان المتحدثة خبيرة علم نفس الطفل «أريد أن أرى في مصر لعبة أطفال تجعله يستخدم أصابع يديه العشرة»..هذا ما قالته بالضبط خبيرة علم نفس الطفل....عدت إلى مكتبي على الفور، ولا أرى شيئًا مضيئًا فيها كتبته سوى هذه الجملة «**أريد أن أرى في مصر لعبة أطفال تجعله يستخدم أصابع يديه العشرة**» أخرجت من درج مكتبي قلمًا فسفوريًا وجعلت أخطط وأظلل مقولتها وشعرت كأنها كلفتني أنا خصيصًا بمهمة البحث عن لعبة أطفال مبتكرة، تجعل الطفل يستخدم فيها أصابع يديه العشرة...وفى خلال أسبوع واحد كان ماكيت اللعبة جاهزًا على مكتب مديري المباشر، وكان من الطبيعي أن أكون جاهزًا للرد على سؤاله التقليدي: كيف جاءتك الفكرة؟ وحينها سألني أجبت بأن الأمر لم يكلفني سوى زيارة لمدينة الفيوم حيثُ تنتشر هناك الحِرَف المتعلقة بالصناعات اليدوية...فعندما شاهدت أحد العمال يستخدم أصابع يديه العشرة في صناعة جدائل البوص وذلك عن طريق تضفير شرائح من سيقان البوص، قلت على الفور ١٠٠/ ١٠٠ وهي الكلمة التي اعتدت قولها فور حصولي على فكرة جديدة، فقد تخيلت أننا صنعنا شرائح طولية وعرضية من الورق المقوى، مطبوعًا عليها جزء من صورة كارتونية خاصة بالأطفال، فيقوم الطفل بتضفير تلك الشرائح ليكوّن في النهاية الصورة الكارتونية

بشكلها الكامل، ووجدت أن طريقة اللعب «تضفير الشرائح» تستلزم من الطفل أن يستخدم أصابع يديه العشرة، ومن هنا جاءت الفكرة، وبعد أن تم تسليم الفكرة لجهاز التنفيذ بالشركة، جلست أفكر في السبب الرئيسي الذي دفعني للتفكير، فوجدت أنني شعرت بأنني مكلّف بالبحث عن طريقة، ذلك الشعور بأنه مطلوب منى أن أفعل كذا...«مع أن أحدًا لم يطلب منى بشكل مباشر» هو الذي جعل عقلي يُلّبي حاجة الآخر، ربما ليثبت –عقلي- أنه مفيد، وأنه في خدمتي وخدمة الآخرين، حينها فهمت أنني اكتشفت أحد الأسرار التي يمكن من خلالها تحفيز ذهني على العمل التلقائي.

فقط ثمة أمر / أصدره لعقلي الباطن / **في الاتجاه الذي أريد**/ فيقوم بواجباته / **على الفور** / في تنفيذ هذا الأمر.

فأحضرت ورقة وقلمًا وقمت بإعداد قائمة من الطلبات والأوامر تبدأ باسمي مصحوب بكلمتي «مطلوب منك» يليه ذلك الأمر الذي أريد، فكتبت عشرة أوامر كالتالي.

١- أحمد الضبع «مطلوب منك» ابتكار لعبة تساعد الطفل على تذكر آخر خمس كلمات.

٢- أحمد الضبع «مطلوب منك» ابتكار سجّادة مخصصة للأطفال.

٣- أحمد الضبع «مطلوب منك» فكرة برنامج مسابقات للأطفال.

٤- أحمد الضبع «مطلوب منك »لعبة بانورامية لتعليم الطفل قواعد المرور.

٥- أحمد الضبع «مطلوب منك» ابتكار نموذج لمكتبة خاصة بكتب الأطفال.

٦- أحمد الضبع «مطلوب منك» ابتكار وسيلة تعلّم الأطفال الموازين والمكاييل.

٧- أحمد الضبع «مطلوب منك» إعداد مادة كلامية عن التسوّق للأطفال.

٨- أحمد الضبع «مطلوب منك» اختيار مادة تعليمية تطبع على مناشف الأطفال.

٩- أحمد الضبع «مطلوب منك» ابتكار لعبة لأطفال الفقراء لا يتعدى سعرها جنيهًا واحدًا.

١٠- أحمد الضبع «مطلوب منك» استخدام المياه في لعبة للأطفال.

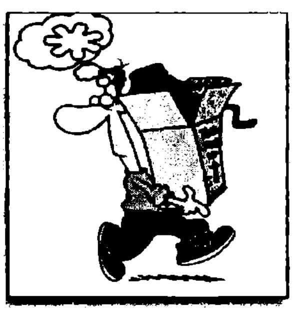
ثم بعد ذلك لم أضف شيئًا للقائمة المعدة لمدة شهر كامل، بعده أدهشتني النتائج..فقد تم تنفيذ سبعة من الأفكار التي تمت مطالبة عقلي الباطن بالبحث عن كيفية تنفيذها، بعد أن كان معدل إنتاجي لمثل هذه الأفكار قبل اكتشاف هذا السر، بين فكرتين أو ثلاثة أفكار فقط شهريًا، كنت قد فهمت من هذه النتيجة أن العقل الباطن باتباع هذه الطريقة يستطيع أن يعمل على أكثر من فكرة أو فكرتين بطريقة متوازية في نفس الفترة، وعلى هذا تتضح قيمة الإنجاز في الوقت وتبدو جلية ومحسوسة، في الواقع لقد تأكدت وقتها أنني اكتشفت كنزًا من كنوز العقل الباطن، لم أكن أعرف عنه سوى القليل، وها هي الطريقة ملك يديك تستطيع أن تنفذها فورًا ودون أي تردد، فقط تذكر هذا القانون واحفظه عن ظهر قلب..« **فقط ثمة أمر** / أصدره لعقلي الباطن / **في الاتجاه الذي أريد**/ فيقوم بواجباته / **على الفور** / في تنفيذ هذا الأمر».

مفاتيح مهمة (تعرّف على آلية التعامل مع العقل الباطن - حدد 10أهداف)

المصباح الخامس عشر

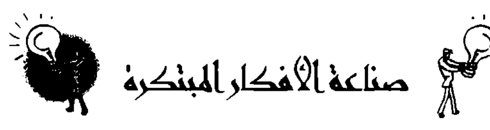


معظمنا يشعر بالسعادة عندما يعيد اكتشاف ذاته، فيكتسب حياة جديدة، تلك الحياة، تأتي عندما نعمل على تفعيل أدوار أخرى جديدة لم نكن نؤديها يومًا ما



نفس الشيء يمكن تطبيقه عمليًا عن طريق إعادة تدوير مهملاتنا مرة أخرى، فنضخ الدم والشباب من جديد في أشياء كان بمقدورنا أن نتخلص منها إلى الأبد، ظنًا منا أنها لم تعد تلبي حاجاتنا، فيقول صديق لي: اعتدت أنا وزوجتي أن نستفيد ونعيد التقييم والنظر

في الأشياء التي فقدت قيمتها بانتهاء الدور الذي أنشئت من أجله، فمثلًا كان دولاب صبينا محشوًا بالملابس التي لم تعد تناسب حجم الصبي، فالأمر البديهي أن لدينا صبيًا آخر أصغر منه سيستفيد يومًا من تلك الملابس، ولكن كبر الصبي ولم تعد الملابس تناسب حجمه هو الآخر، فكان لابد من التخلص من الملابس بوضعها داخل سلة المهملات أو التبرع بها لأحد الأقارب، كنت أتوقع أن أعود يومًا من العمل لأجد زوجتي وقد تخلّصت من الملابس للأبد، ولكني عدت فوجدت مجموعة من الدمى والحروف الأبجدية المحشوة بالقطن بطريقة مبتكرة، لتلعب بها طفلتنا الصغيرة، اكتشفت أن زوجتي صنعتها من تلك الملابس التي لم تعد تستخدم، لم يكن يعرف صديقي وزوجته أنهما بالفعل يمارسان الابتكار حتى قلت له إنني سأستعين بقصته في كتابة مقال عن الابتكار، وكنت أعد مقالًا عن ابتكارات الفقراء معتمدًا بشكل أساسي على تلك القصة، والحقيقة أنني كنت مخطئًا في وصفي استخدام أسلوب إعادة تدوير الأشياء المهملة أنه خاص بالفقراء فحسب، فبعد فترة استضافني صديق لي من مدينة الإسكندرية، كان يعلم مدى اهتمامي وإعجابي بالأفكار المبتكرة، وصلت من القاهرة إلى الإسكندرية في العاشرة صباحًا، لأجد صديقي ينتظرني بمحطة سيدي جابر وقد أعد لي مفاجأة، حيث وجه لي فور وصولي دعوة لتناول الإفطار، في الجراج...لقد كانت الفكرة بالنسبة لي مستساغة رغم جهلي بما يقصده، وبعد مسافة قليلة وجدنا أنفسنا أمام مطعم يحمل لافتة مكتوبًا عليها لو جراج le garage، فصعدنا إلى الطابق الثاني لنجد المفاجأة الحقيقية التي أعدها لي صديقي، فقد توقع وأصاب أنني سأعجب بهذه الفكرة، كان المطعم عبارة عن جراج عمومي للسيارات ذات الطراز القديم، فكل سيارة قد تم شطرها إلى نصفين، بعض السيارات تم شطره بالطول والبعض الآخر عرضيًا، وتم تعديل المقاعد لتتناسب مع المكان كمطعم وجراج في نفس الوقت، وعندما جلسنا على مقاعد السيارة الفورد التي اخترناها، جاءنا الجرسون ليأخذ طلباتنا من المأكولات والمشروبات التي سوف نتناولها داخل السيارة، وزاد من التفاصيل المبهرة سماعنا لنشرة أخبار قديمة لتتناسب مع العصر الذي صنعت فيه السيارة بالإضافة إلى ملصق داخل السيارة يوضح تاريخ صنعها وماركتها ونهاية الترخيص، لكن الغريب أن أسعار وجبة الفطور لم تكن لتتناسب إطلاقًا

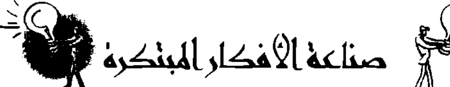



مع العصر والجو الذي عشناه، لا شك أنها فكرة غاية في الابتكار، وممارسة عملية رائعة لفكرة إعادة تدوير الأشياء المهملة، حينها اكتشفت أن ممارسة فكرة إعادة تدوير القديم ليست فقط أسلوبًا ابتكاريًا خاصًا بالفقراء وحدهم كما كان اعتقادي في السابق، بل إن جميع الناس يمكنهم اتباع نفس الأسلوب، حتى أنت أيها القارئ العزيز...أعد دورة حياة جهاز الكمبيوتر القديم خاصتك، فكر له في وظيفة أخرى تناسبك أنت، اسأل نفسك كيف أستفيد من حذائي القديم، من ساعة حائط تهشم جزء منها، أسطواناتك المستهلكة، أعط أشياءك القديمة قبلة الحياة وأعد ضخ الدم والهواء اللازمين لحياتها، امنحها القوة والشباب للنهوض من جديد، فعندما نلقى أشياءنا في سلة المهملات نكون بذلك قد أطلقنا «رصاصة الرحمة» في وجه الابتكار المحتمل.. إنك عندما تقوم بتلك الجراحة التجميلية لهذه الأشياء، تكون قد أسديت خدمات جليلة وعديدة لنفسك أولًا ولوطنك ثانيًا، ففي الأساس أنت تُعد نفسك لمشروع مواطن بدرجة مبتكر وهذه أول خدمة، أما الثانية فأنت توفر الخامات والعملة الصعبة والتكنولوجيا والطاقة المستهلكة ليستفيد منها الآخرون ومنهم أبناؤك من بعدك..أما الخدمة الثالثة والأهم فأنت بذلك تقف بقدم من فولاذ أمام لهفة الاحتياج للآخرين، فتتعلم فضيلة الرضا والاكتفاء، فبعض الناس مستعدون دائمًا للاستدانة والاقتراض حتى يحققوا تلك الرغبة الساذجة في شراء أشياء ليسوا في احتياج ضروري لها، فاعمل على ترسيخ مفهوم إعادة التدوير، واقنع به أصدقاءك المقربين، وأعدك أنني سأساعدك أنا وفريقي في ذلك عن طريق إعداد كتاب خاص بطرق إعادة التدوير بأفكار من ابتكارك أنت، أو عن طريق متابعتنا من خلال موقعنا على الإنترنت ومشاركتك الفعلية والعملية في مشروع نهضة أمة إن شاء رب العالمين.

ما الاستخدامات الجديدة للأشياء الآتية:

(إطار سيارة قديم ـ قلم حبر فارغ ـ بطارية مستعملة ـ ستائر قديمة ـ بقايا شمع ـ أغلفة الشوكولاتة المفضضة ـ سجادة تالفة ـ أربطة الهدايا)

مفاتيح مهمة (احتفظ بأشيائك القديمة ـ تخيّل ـ وفّر)

المصباح السادس عشر

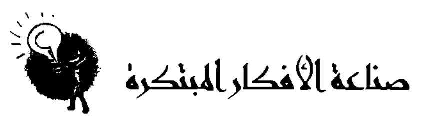
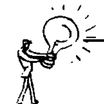
الاختيارات الشاذة تكون أفضل أحيانًا



الابتكار هو أن تنعطف عن الاتجاه الرئيسي الطويل.. حتى تصل إلى الهدف بسهولة ويسر وجهد ووقت أقل.

أذكر أن شركتنا المتخصصة في طباعة فواتير الغاز الطبيعي وتحصيلها، قد مررت استمارات تدريب للعاملين في الحاسب الآلي، وتركت الأمر لهم في اختيار البرامج التي يفضلون دراستها والتدريب عليها..فلاحظ المسئول عن التدريب بالشركة أمرًا غريبًا وهو أن جميع العاملين عشرون عاملاً- اختاروا دراسة لغة البرمجة أوراكل! إلا عاملاً واحدًا، قرر الخروج عن هذا المسار واختار دراسة أحد برامج الجرافيك..فاستغرب الجميع لبعد البرنامج والتخصص الذي اختاره عن المجال الذي تنشط فيه الشركة... فما استفادة شركة تحصيل وطباعة فواتير من تخصص مثل الجرافيك والتصميم.... حتى قرر رئيس الشركة استغلال بعض المساحات الصغيرة في طباعة إعلانات للشركات التجارية على فاتورة الغاز الطبيعي..وأصبح لا يوجد بالشركة التي تستخدم لديها أكثر من ثلاثة آلاف عامل غير هذا العامل صاحب الاختيار الشاذ..لتصميم نماذج لتلك الإعلانات على الفاتورة والتعامل معها، وبمرور الوقت تزايدت طلبات الإعلان لدى الشركة واكتسب هذا العامل الكثير من الخبرات التي أهلته بالتبعية إلى الإبداع والابتكار في عمله في مجال التصميم، فالمبدع من أحد سماته أنه أكثر انجذابًا وميلًا للمهن غير التقليدية.

* * *

المصباح السابع عشر

صدّق أو لا تصدّق



ابتكر عجوز كويتي عمره ٨٠ عامًا قلم رصاص تصدر منه روائح عطرية مختلفة في أثناء الكتابة، كما ابتكرت طفلة عراقية عمرها ٤ سنوات براية تصدر صوتًا موسيقيًا في أثناء بري القلم الرصاص

وابتكر شباب فلسطينيون مدرسة كاملة متنقلة على ٢٦ عجلة تجرها عشرة أحصنة وهى أول مدرسة متنقلة في العالم، ابتكر سباك صحي لا يعرف القراءة والكتابة من مصر، جهاز إنذار يصدر صوتًا ينبّه ربة المنزل أن المياه أصبحت موجودة بالمواسير بعد أن كانت مقطوعة!

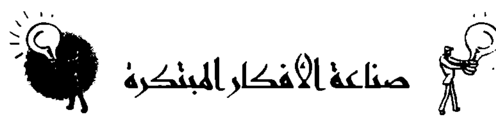
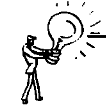
عفوًا عزيزي القارئ هذه ليست عناوين أخبار مقتبسة من مجلة الابتكار التي لا تصدر أصلًا في عالمنا العربي، وإنما هي مقتطفات من مقال أسبوعي أعددته عن الأفكار العجيبة والغريبة تحت عنوان صدق أو لا تصدق، فهل تصدق أنت كل ما ذكرت من ابتكارات في هذا المقال؟ قد تبدو كل هذه الابتكارات قابلة للتصديق خاصة إذا حذفت الكلمات المظللة بخط أسفلها، ولكن ما رأيك أن كل هذه الابتكارات ليست حقيقية بالفعل، وإن كان يمكن تحقيقها، إذًا فقد تسألني ما الداعي لذكرها ما دامت ليست حقيقية؟! لقد أردت أن أكشف لك الستار عن إحدى الطرق الرائعة غير المفعّلة في كيفية تصنيع الفكرة، وهى تلك الطريقة التي وجدت نفسي أتبعها حينما قمت بإعداد سلسلة مقالات تحت عنوان «صدق أو لا تصدق»، إن تلك الطريقة تعتمد في الأساس على الجانب المثير والغريب في الموضوع الذي تقدّمه، فعندما أبدأ كتابة الموضوع بجملة «ابتكر شاب مختل عقليًا» ثم أسكت، فإنني بكتابة تلك الجملة أهيئ عقلي الباطن وأخبره ضمنيًا

بأنني أريد أن أفكر في أشياء غريبة وعجيبة ومثيرة في آن واحد، لأنه من الغريب أن يقوم مختل عقليًا بالابتكار، فتصبح تلك الجملة التي ألقيتها لعقلي، بمثابة الحجر الذي يقذف به في الماء الراكد، وما هي إلا ثوان معدودة حتى أتلقى تتمة جملتي الغريبة من نفس الثوب، فتكون الجملة بشكلها الكامل هكذا «ابتكر مختل عقليًا/ حمام سباحة محمول داخل حقيبة السفر»... إن فكرة حمام سباحة محمول قد تكون محفزة ومشجعة لشراء لفائف من البلاستيك وبعض اللحامات لتصنيع فكرة الحمام التي قذفني بها عقلي الباطن، ولعله من الواضح أن للعقل الباطن قدرات عجيبة ومذهلة، يمكن الاستفادة منها إذا ما حددت له المسار الذي تريد أن يعمل فيه بكامل طاعته لك، فكأنما يقول لك «ستجدني إن شاء الله من الصابرين ولن أعصى لك أمرا»، ولكي أكون صادقًا معك عزيزي القارئ، فحتى تنجح معك تلك الطريقة، عليك باستعارة خيال مؤلف، قادر على الاستنباط دونما تحليل منطقي، لذا أنصحك بقراءة وممارسة تمارين التخيل التي وردت في هذا الكتاب، فإنك إذا مارست تلك التمارين بشيء من الإتقان، وأدخلت عليها من عندك مزيدًا من الابتكار، فأعدك عزيزي القارئ أنك لن تجد صعوبة في استلهام أروع الأفكار المهداة من عقلك الباطن بإتباعك لتلك الطريقة «صدق أو لا تصدق».

ما الأمور والأشياء المبتكرة التي لا يمكن أن تصدقها في المستقبل؟

مفاتيح ضرورية (تمارين التخيل الواردة ـ تمرين الطلاقة اللفظية)

* * *

المصباح الثامن عشر

اتبع قانون جذب الأفكار



اعتدت كل يوم أن أمر بفكري على كل ما حدث لي في أثناء اليوم، قبل أن أدخل إلى الفراش بساعة تقريبًا لممارسة غريزة النوم، فأمر مرور الكرام على الأحداث الضعيفة حتى يأتي الحدث الأقوى فيأخذ ما تبقى من الوقت في التفكير

وفي إحدى المساءات، كان الحدث الأقوى هو خلاف بسيط بيني وبين أحد زملائي في العمل، وبدأ ذهني يعمل بهمة ونشاط كما لم ينشط بهذه الدرجة من قبل، فبدأ يسأل بالنيابة عنى ويرد، فأحدث من الجلبة ما جعل عقلي الباطن يصحو من غفوته، حتى بدأ الصراع يشتعل بينهما دون وعى منى، فيتساءل ذهني كيف سمحت له؟ فيرد عقلي الباطن: كانت حجته أقوى، ويتابع ذهني أسئلته السخيفة: ماذا لو كتب الزميل مذكرة إلى رئيسه المباشر؟ فيرد عقلي الباطن: سأرد بمذكرة أنا أيضًا، وماذا ستكتب في المذكرة؟...سأكتب أنه هو الذي بدأ، وكانت طريقته غير لائقة........وهل هذا يكفى؟....سأضيف أنه يضطهدني....وهل لديك دليل؟....بالطبع سأذكر موقفًا يعزز موقفي... وماذا لو لم تجد موقفًا؟......(وهنا يعلن عقلي الباطن غضبه متسائلًا)..أتشك في قدراتي في العثور على موقف يثبت أنه يضطهدني؟....بالطبع لا ولكن ماذا لو لم يقم الزميل بكتابة المذكرة وتطاول عليك بالكلام؟..سأجمع بعض الزملاء وأستخدمهم كشهود وأسبقه في كتابة المذكرة!

وهنا استيقظ انتباهي على الفور، وأخرس الحوار الدائر إثر تذكري لأحد فصول



الكتاب الرائع بعنوان« السر the secret » وكان هذا الفصل يتحدث عن قانون الجذب الذي تلخّصه الفقرة التالية:

«يبدأ التفكير بفكرة تأتي إلى الذهن، ثم تبدأ الفكرة تجذب نحوها الأفكار المماثلة لها لاشعوريًا، وفى خلال دقائق من التفكير في الفكرة السلبية، صار لديك العديد من الأفكار التي لا تحبها، وجعلتك ترى الأمر أكثر سوءًا مما تخيلت، وكلما فكرت أكثر، جذبت أفكارًا سلبية مماثلة للفكرة الأولى في درجة السوء على اختلاف مضمونها».

وقد كان هذا ما حدث لي بالضبط في أثناء التفكير، ويحدث للكثيرين منا عندما نشرع في التفكير في فكرة ما، ولعل ما يؤكد صحة هذه النظرية بالإضافة إلى المثال السابق، أننا عندما كنا أطفالاً ويأتي وقت النوم، فإن الظلام المفاجئ كفيل وحده بتخيل وجذب أشياء لا وجود لها، كما أن الصمت المفاجئ أيضًا كفيل بتخيل أصوات غريبة، غير أن فكرتي الظلام والصمت في حد ذاتهما في تلك الفترة من العمر، سرعان ما يجذبان إلى عقل الطفل عددًا من الأفكار المرعبة، وهذا يعنى أن عقلنا يعمل كالمغناطيس، وما دامت الأمور تسير وفق هذه الطريقة وتلك الآلية، فنحن بصدد اكتشاف قانون رائع يمكننا من استقبال ما خف وزنه وغلا ثمنه من الأفكار المبتكرة...ألا وهو قانون «جذب الأفكار»، فكل ما عليك هو أن تجعل موضوع الابتكار الحدث الأقوى لديك في أثناء عملية التفكير، ثم دع الأفكار الشبيهة والمماثلة تتداعى إليك بنعومة وخفة ويسر، عندئذ أدعوا الله ألا تتذكرني في هذا الوقت، حتى لا تتهمني بأنني السبب في ضياع النوم من عينيك من جراء سيّال الأفكار البديعة، التي قد تراها تتقافز أمام عينيك وتحبو حولك، فتتخلل شعر رأسك في مرح يدعو إلى الابتسام، فكلما فكرت أكثر في موضوع ابتكارك، جذبت أفكارًا غاية في الابتكارية أكثر وأكثر، فاحشد عزوتك من الموضوعات التي تتطلب حلولًا مبتكرة الآن، وقبل أن تدخل إلى فراشك، كن مستعدًا لتلقى الأفكار مثنى وثلاث ورباع، وما ملكت قريحتك باستخدامك لقانون جذب الأفكار.

وتذكر أنك أنت الذي اخترت أن تجذب هذا الكتاب «صناعة الأفكار المبتكرة» من إحدى أرفف المكتبة، ثم جعلت تجذب الصفحة تلو الصفحة حتى أصبحت هنا «في تلك

الصفحة» ولم يجبرك أحد سوى أنك اتبعت القانون دون أن تدرى بأنك تتبع هدفك الذي حددت «بأن تصبح صانع أفكار مبتكرة» فاستخدم ذلك القانون كثيرًا، ولا تنس أن تُدوّن الأفكار الجديدة أولاً بأول.. مع تمنياتي بأفكار رائعة ومتميزة.

ما الأفكار التي تُحضّر لها قبل أن تستخدم قانون جذب الأفكار؟

المصباح التاسع عشر



شيء من الغموض



هل تدري كمّ الأفكار التي يمكن الحصول عليها من طاحونة الحبوب المهجورة وسط مساحة من الأرض الزراعية الشاسعة؟

إن تلك الطاحونة المهملة جعلت أطفال القرية ينسجون الكثير من الأفكار والأساطير، حول كيفية تشغيل الطاحونة الخربة، فمنهم من ادّعى أن تلك الطاحونة لا تعمل إلا إذا سالت على تروسها دماء الأطفال، وتخيّل طفل آخر أن الطاحونة تعمل فقط في أثناء صراخ الأطفال، وأضاف طفل ثالث أن الطاحونة حزينة على وفاة صاحبها الذي مات ومنذ وفاته تعطلت عن العمل، وادعى رابعهم أن الطاحونة ليست معطلة عن العمل كما يفهم الآخرون، بل هي تنام عشر سنوات ثم تستيقظ وتعود إلى عملها عشر سنوات أخرى، بيد أن الحقيقة التي عرفها الأطفال عن سبب تعطل الطاحونة بعد أن كبروا، هو أن هذه الطاحونة كانت ملك أحد رجال الأعمال الإنجليز الذين تم إجلاؤهم

عن البلاد، وكان هو الوحيد القادر على تشغيلها وصيانتها.

إن أحد هذه التفسيرات الطفولية تصلح أن تكون مادة فيلمية من أعمال المخرج العالمي ستيفن سبيلبيرج، لا شك أن الأفكار والقصص التي نسجت حول كيفية تشغيل الطاحونة هي أفكار مخيفة ولكنها مبدعة، ساذجة ولكنها مشوّقة، ولو علم الأطفال السبب الحقيقي والعلمي لتعطل الطاحونة، لما خرجت تلك الأفكار المبتكرة إلى النور.

إذًا فالسر وراء هذا النسيج المدهش للخيال يكمن في الغموض، ذلك اللا واضح الذي يثير فضول العقل فيستفزه ويستنهضه، ويجعله ينتفض ليعلن ها أنا ذا موجود، ها أنا مفيد وقادر على تصور الأسباب والملابسات، حتى ولو كانت غير حقيقية، أتخذ من التفسير سلاحًا أهتك به ذلك الغموض، اسمح لي أيها القارئ العزيز أن أطرح عليك مثالاً من واقع تجربتي الشخصية لتوضيح أثر الغموض في إثارة العقل واستنهاض أفكار جديدة، كنت أعمل مصمم لعب أطفال ووسائل تعليمية في إحدى الشركات المتخصصة في هذا المجال، وذات يوم، طلب منى مديري أن أصنع نموذجًا لفكرة كتاب مجسّم من ابتكاره هو...فشرح لي الفكرة، ولكن في الحقيقة، كان عقلي مشغولاً بشيء آخر، فلم تتضح لي الفكرة بشكل كامل، بصراحة كانت الفكرة مشوشة وفى غاية الغموض بالنسبة لي، وبصراحة أكثر، كنت أخجل أن أطلب من مديري أن يعيد شرح الفكرة، فوعدته أن يكون الماكيت (نموذج الفكرة) جاهزًا على مكتبه صباح الغد، وانصرف المدير وبعد سويعات قليلة، أصبح مطلوبًا منى تجهيز الماكيت، فأمسكت بالمقص والورق والأقلام الملونة وشرعت أرتجل تجهيز الماكيت على ضوء ما فهمته من الشرح «بالغ الغموض»، وعندما انتهيت تصورت أني صنعت ما طلبه منى المدير بالضبط، وفى صباح اليوم التالي شاهد المدير الفكرة وأعجب بها للغاية، وطلب منى أن أسلّمها لقسم التنفيذ والطباعة، ولكنه سألني ماذا فعلت بخصوص الفكرة التي طلب منى أن أصنع «ماكيت» لها؟ فقلت له: إنها أمامك بالفعل وأشرت إلى الماكيت الذي أعجب به، فابتسم وقال: هذه ليس فكرتي التي حدثتك عنها بالأمس...هذه فكرتك أنت... أريد «ماكيت» مجسمًا لفكرتي التي شرحتها لك بالأمس، وبدأ يشرح من جديد، فبدت الفكرة وكأنها تعرض عليّ لأول

مرة بدون غموض.... إن المراد أننا أحيانا حينما نريد أن نكتشف سرًا جديدًا، تكون النتيجة أننا نحصل على نتائج مختلفة عن الأصل الذي عنه نبحث، وقد يتسبب في حدوث هذه النتائج...خطأ في التقدير أو سوء فهم أو لبس، لقد استلهم جراهام بل فكرة الجرس نتيجة سوء فهمه لتقرير يصف اختراعه «الهاتف» كان مكتوبًا باللغة الألمانية التي لا يجيدها، فبسبب حاجز اللغة اكتشف اختراعًا ذا وظيفة مختلفة تمامًا.

وفى عام ١٩٣٠ أقدم العالم الفيزيائي كارل جانيسكي **Jansky** على دراسة آثار الهاتف الساكنة...لكنه خرج بنتيجة مختلفة وهى اكتشاف موجات الراديو الصادرة من مجرة درب اللبانة، وهذه العملية ساهمت في اكتشاف علم الفلك الإشعاعي.

وفى عام ١٩٨٤ درس عالم الأحياء ألكيس جيفرايس **Jeffreys** جين بروتين العضلات **myloglobin**، على أمل فهم كيفية تطور الجينات وبدلا من ذلك، عثر على جزء من الحمض النووي DNA.

وهنا يتبادر على أذهاننا السؤال المهم: وهو كيف يتم تدريب عقولنا على الاستفادة من الغموض الحاصل، كدافع ومحرك للابتكار؟

أولاً: عليك بممارسة نعمة النسيان، فإن نسيان المعارف بشكل مؤقت يمكننا من الحصول على معارف وحلول أخرى جديدة، كما أنه في أغلب الأحيان سيجبر العقل على ابتكار المعرفة أو الحل.

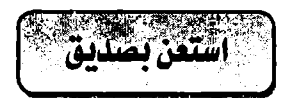
أتى رجل إلى أحد فطاحل الشعر في العصور الجاهلية وطرح عليه هذا السؤال «كيف أصبح شاعرًا؟» فقال له: اذهب واحفظ ألف بيت من الشعر، وعندما تنتهي من حفظها، سوف أخبرك كيف تصبح شاعرًا...وبعد فترة حضر الرجل وقال للشاعر الكبير: لقد حفظت ألف بيت من الشعر..وعندما تأكّد الشاعر الكبير من أن الرجل قد حفظ بالفعل، قال له: اذهب وانس ما حفظته وستكون شاعرًا مبدعًا.

ثانيًا: تعوّد عدم التعجل في معرفة حقائق الأشياء، دع الخيال يلعب دوره، اذهب إلى متجر يبيع المنتجات الصينية، وشاهد أغلفة المنتجات وتعر[illegible] ما بداخلها دون أن

تتفحص المنتج، ربما خرجت من المتجر بفكرة مبتكرة جديدة، وذلك لأن حاجز اللغة جعلك لا تستطيع فهم ما بداخل الغلاف الصيني، فأعطيت خيالك فرصة الاستنتاج.

ثالثًا: اقرأ قصة قصيرة، وقبل نهايتها...اترك القصة وتخيل نهاية من عندك، ثم قارن بين النهايتين، مارس هذا حتى ولو لم تملك موهبة الكتابة.

المصباح العشرون





كم هو أمر بالغ القسوة والحسرة عندما تكتشف أن ابتكارك لا يحقق الهدف منه، أو أنه سيؤدى إلى نتيجة عكسية، أو أنه غير قابل للتطبيق العملي، قد تضطر إلى حذفه، وتستعيض الله في الوقت والمال الذي أنفقتهما على ابتكارك!

كنت قد أنفقت شهرين كاملين في ابتكار هدية (ensert)لا يتعدى ثمنها ٠٤,٠٠ من الجنيه ليتم وضعها داخل كيس من الوجبات الجاهزة للترويج لهذا المنتج...كان الابتكار عبارة عن شريط من الورق المقوى يبرز في منتصفه أحد حروف الهجاء ويتم ثنى الشريط بطريقة معينة ثم يضغط المستخدم على ورقة بيضاء فيطبع ذلك الحرف على الورقة، كانت تلك الفكرة تبدو لي نظريًا من الأفكار الرائعة، حتى اكتشفت يومًا أن هذه الفكرة سيستخدمها طفل بالتأكيد... وبذلك فمن الممكن أن تتسبب الأحبار المستخدمة في الصناعة في تسمم، إذا أساء الطفل استخدام الابتكار...لم أستطع تخيّل الموقف، وانتابني الحزن والإحباط لمدة أسبوع، حتى زارني صديق لي واطّلع على الفكرة، وعندما شرحت له المشكلة التي تواجهني، لم يستغرق سوى فترة قصيرة من الصمت،

تساءل بعدها بكل بساطة ماذا إذا قدّمت لك الحل؟ وعندما أقنعته بأنه سيحصل على ما يريد، زاد من الأمر إثارة وتشويقًا بسؤاله الأخير: كيف يأكل الأطفال الحلوى الملونة ومع ذلك لا يصابون بأي ضرر؟ إنهم يستخدمون الألوان الغذائية في صناعة الحلوى يا صديقي....فما هي إلا خمس ثوان من الصمت، يعقبها خمسون قبلة على رأس صديقي التي أهدتني المساعدة...ولم أكن أتخيل أن فكرة مساعدة وزيارة إلى العطار لشراء الألوان الغذائية كالكركم الأصفر والتفتة الحمراء كفيلتين بإنقاذ ابتكاري من الإلقاء به في سلة المهملات!

وهكذا تمكنت من استخدام الألوان الغذائية في الطباعة، وأخيرًا استنشقت عبير الأفكار المبتكرة من جديد بعد أن كنت على وشك افتقادها طيلة سبعة أيام عجاف.

يمكنك الاستعانة ببعض الأصدقاء ممن تثق في آرائهم، اطلب منهم المساعدة والمشورة، يد على يد تساعد، ولكي تشجّعهم على مساعدتك، أظهر لهم أهمية مساعدتهم لك، أخبرهم بالميزات التي يمكن أن يحصلوا عليها، زوّدهم بالمعلومات عن رأس الفكرة، أطلعهم على مشكلتك بالتحديد، ولا تقف لاستقبال المساعدة منهم فقط، بل شاركهم التفكير في الحلول، ثق بأنهم يمتلكون مفتاحين أو أكثر للحل، وعندما لا تقتنع بالحلول المطروحة، امنح نفسك وإياهم فرصة وفسحة من الوقت، اعلم أن تلك الاستشارات ستحقق لك عدة أهداف، فقد يزودوك فضلًا عن معلومة تحتاجها، ببعض الإمكانيات والأدوات التي قد تحتاجها لفكرتك، كما قد يتحمس أحدهم ويقوم بتمويل ابتكارك وعقد صفقة مربحة لنهضة المجتمع.

مواصفات الصديق المساعد

- **هادئ المزاج وقت الشدة يحمل مكتبة متنقلة داخل عقله.**
- **يتحلى بإحساس الفنان.**
- **يتعامل كثيرًا مع الأدوات.**
- **صاحب حرفة.**
- **لديه القدرة على التحليل .**
- **واسع الإدراك .**

المصباح الواحد والعشرون

فكر..كما لو كنت لصًا!

عقل للإيجار



عفوًا عزيزي القارئ...لا تسئ الظن بهذا العنوان فالمقصود هنا أن تضع نفسك مكان الآخرين... فتتخيل أنك ذهبت إلى متجر لبيع واستئجار العقول.. أنت الآن يمكنك أن تضع عقلك جانبًا وتستبدل به عقل فنان تشكيلي مثلاً وربما عليك أن تستأجر عقل زعيم عصابة أحيانًا أو بائع جرائد.

إن فكرة استئجار العقول، هبطت إلى رأسي عندما شاهدت ضابط الشرطة في أحد المسلسلات، مطلوبًا منه أن يفكر مثلما يفكر اللصوص...لكي يعرف أين يختبئ اللصوص، وكيف يخططون لسرقاتهم...وهكذا، قد يكون في مقدورك أنت أيضًا أن تفعل نفس الشيء وأكثر لتحصل على ما يحصل عليه الآخرون من أفكار...إن إحدى الطرق هي أن تتوقف قليلاً وتسأل نفسك...كيف يفكر الحلاق؟ كيف يفكر رسام الكاريكاتير؟ البائع المتجول؟ بماذا يشعرون الآن؟.. إن اللحظة التي تستطيع فيها الإجابة على تلك الأسئلة، تكون بذلك قد استدعيت عقول هؤلاء...هل تعلم أن كُتاب السيناريو والروائيين..يستعيرون عقول أبطالهم الواقعيين في أغلب الأحيان عن طريق التخيّل الخلاق؟ كما أن الطبيب الذي يضع نفسه مكان المريض هو -في رأيي- أحق بأن يوصف بأنه الطبيب المبدع...هل تدري كم الاستفادة التي يمكنك الحصول عليها من استخدامك لفكرة استئجار العقول؟ يمكنك تخيل الكثير من الأفكار والصور إذا علمت أنه يمكنك أن تتقمص عقل الأفكار نفسها....تخيل أنك أنت الفكرة!!! تريد أن تنمو

وتطور...تريد أن تتزاوج...أن تكبر...أن تصغر...أن تتحول إلى مادة أخرى....أن تنصهر في فكرة أخرى...أنت الآن فانوس إشارة خلفي لسيارة نيسان..تخيل مظهرك.. إمكانياتك...مميزاتك..وهكذا..عش أحلام الفكرة وتحدّث بلسانها.

ولعل أهم المفاتيح التي يمكن استخدامها لإتمام هذه العملية هي (التخيّل - التركيز - الصبر - المنتج)

ما النماذج والشخصيات التي تريد أن تتقمص طريقة تفكيرها؟

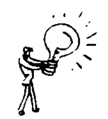
المصباح الثاني والعشرون

تعلم مهارات البحث المختلفة



إن مشكلة العثور على فكرة مبتكرة لا يعني أبدًا الانتظار حتى تأتى الفكرة طواعية إلى رأس أحدنا على طبق من فضة....بل ينبغي علينا أن نبحث ونفتش عنها بصدق....إنها (الفكرة المبتكرة) تستحق العناء.

- ابحث عن الأفكار عن طريق طرح الأسئلة والإجابة عنها.
- اذهب إلى أماكن تواجد الأفكار.
- ابحث داخل العشوائيات...صندوق لعب الأطفال - السندرة - دولابك القديم - ألبوم صور الذكريات - مكتبتك الخاصة - المطبخ (الأماكن المليئة بالعشوائيات هي أفضل الأماكن التي يمكن أن تحصل منها على أفكار مدمجة).



- استخدم في بحثك «طريقة الترتيب من جديد»، فإن أفضل طريقة للعثور على أشيائك المفقودة هي إعادة ترتيبك للمكان.
- ابحث عن الأفكار من خلال جلسة مع ثرثار (رجل كثير الكلام).
- ابحث عن الأفكار من خلال التصفّح العشوائي (كتاب ـ إنترنت ـ قنوات تلفزيونية ـ برامج إذاعية).
- ابحث عن الأفكار من خلال عدسة مكبرة....أحضر واحدة وابدأ في تفحص الأشياء الدقيقة الصغر....ستجد ما لا يراه الآخرون....ربما تخرج بفكرة.

ما الأماكن التي تتوقع أن تحصل منها على أفكار مبتكرة؟

المصباح الثالث والعشرون

بالغ إلى أقصى حد ممكن .. لتصنع الفرق



إن إحدى الحسنات التي تتمتع بها أفلام الكارتون الشهيرة «والت ديزني» هي تنمية روح الخيال لدى الأطفال... ولعلها اكتسبت تلك الميزة من شدة المبالغة في أحداثها.

الأمر الذي جعل الكبار قبل الصغار ينجذبون إلى تلك الأفلام، ويتعطشون لرؤيتها مرات عديدة.

فعادة تكسر المبالغة الشديدة جمود الأشياء.... فكلما اشتدت المبالغة أكثر، كلما زادت متعة وإثارة وروعة الشيء المبالغ فيه.

إن الهرم الأكبر الذي يبلغ ارتفاعه أكثر من ١٢٠ مترًا، ليس إلا مقبرة مبالغ فيها لدفن الملك وزوجته اللذين لا يتعدى طول الواحد منهما ١٧٠ سم (على افتراض دفنهما واقفين).

لا شك أن **المبالغة** هي التي صنعت الفارق....إننا إذا نظرنا إلى مواطن البطولة لوجدنا اعتمادًا رئيسيًا في محاولات هؤلاء الأبطال على **المبالغة** الشديدة.. فتجد الفائز قد اعتمد بشكل أساسي على **المبالغة** في السرعة، لكي يكسب سباق السيارات... والمصارع أو الملاكم كلاهما اعتمد على **المبالغة** المفرطة في استخدام قوته، فكلما بالغت أكثر، صنعت فارقًا أكبر.

وعندما فُقد أحد المتسابقين في سباق التزلج على الجليد...كاد أن يموت متجمدًا...لولا أنه أفرط في استخدام خياله وتصوره....فجعل يتصور سطوع الشمس الحارقة تلهب جسده، وتصبب العرق منه **وبالغ** في استخدام هذا التصور ليحافظ على بقائه على قيد الحياة فترة كافية حتى عثرت عليه فرق الإنقاذ.... **المبالغة** في تصور عكس الفكرة تنقذ حياة رجل الجليد... **والمبالغة** أيضًا هي أحد أهم المصابيح التي تنير لك طريق الأفكار المبتكرة إذا عرفت كيفية استخدامها بالشكل الأمثل.

إن الكثيرين منا قد يخسرون إذا حاولوا استخدام صيغة **المبالغة** على نحو الزيادة فقط، فكما **نبالغ** عادة في تكبير الأشياء لنحصل على شيء مختلف وجديد، ينبغي علينا **المبالغة** في التصغير أيضًا، وذلك حتى نضمن الحصول على استفادة أكبر من التصورات التي قد تنشأ من **مبالغتنا**...وربما علينا في بعض الأحيان أن **نبالغ** في تصوراتنا حتى التطرف.

أذكر أنني شاهدت بالقرب من مسجد الحسين بالقاهرة، رجلًا أراد أن ينمي دخله بطريقة مبتكرة عن طريق استخدامه لإحدى صور **المبالغة** في التصغير، وضع هذا الرجل لوحة مكتوب عليها «اكتب اسمك واسم من تحب...على حبة أرز» وكان الرجل يضع حبة الأرز داخل بلورة من الزجاج تستعمل كفص لخاتم يوضع في إصبع الرجل أو الفتاة.

فعندما تريد الحصول على فكرة جديدة....انظر إلى فكرة موجودة بالفعل وطبق

عليها قانون المبالغة باستخدامك لصور المبالغة الآتي ذكرها:.

بالغ في الإسراع × الإبطاء...التضخيم × الترفيع.... التقوية × الإضعاف....التكبير × التصغير....التوسيع × التضييق.... بالغ في تصوّر العكس.

ـ ما المنتجات الموجودة بالفعل، والتي طبق عليها أصحابها أحد أشكال المبالغة؟

ـ ما الأشياء التي تستحق المبالغة وينتج منها أفكار جديدة من وجهة نظرك؟

مفاتيح استخدام المبالغة: انظر إلى مخلوقات الخالق عز وجل، وتفكر في أوجه المبالغة فيها، كيف للفيل منخار مبالغ في طوله، بينما عينا الدب مبالغ في صغرهما، كيف أن رقبة النعام مبالغ في ارتفاعها، بينما رقبة البوم تكاد لا تُرى.

المصباح الرابع والعشرون

تخلص من الضابط الذي في رأسك

الكثيرون منا يغلقون الرؤوس بعد أن يكونوا قد حشوها بقوانين جامدة، وقواعد صارمة، فلا يقبلون الاقتراب منها، مدعين أن تلك القواعد هي خلاصة ما اتفق عليه جمهور العباقرة....ولا يجوز تغييرها أو الانحراف عن مسارها مهما حدث.

فنسمع تلك العبارات التالية (هكذا درسناها في الكلية ـ العرف يقول كذا ـ كل شيء وله أصول ـ كما قال الكتاب ـ ٩٩,٩ ٪ من البشر يفعلونها هكذا ـ هل تريد أن تغيّر الكون؟) وغير ذلك من العبارات والكلمات المضادة للابتكار.

أذكر أنني قدّمت لمديري فكرة عمل كتاب بشكل مبتكر...وكانت فكرة الكتاب تقوم على أساس المبالغة في العرض، فكان عرض الكتاب يساوى أربعة أضعاف طوله، وكنت قد استخدمت فيه طريقة المبالغة لأقصى حد ممكن × العرض (انظر المقال السابق)، ولكن عندما شاهد مديري النموذج الذي صنعته..اندهش لغرابة الفكرة...ففكر قليلًا ثم قال:ـ هذه الفكرة غير منطقية بالمرة، فاستوضحته..فرد قائلًا:ـ انظر إلى كل شيء من حولك....ستلاحظ أن طوله أكبر من عرضه (أعمدة الإنارة ـ الشجرة ـ السيارة ـ القلم ـ الكتاب) وهكذا....ستجد أن ٩ , ٩٩ ٪ من الأشياء، طولها أكبر من عرضها، في الواقع كنت قد بدأت أقتنع بوجهة نظره، لكنني بعد نصف ساعة فقط...وجدت نفسي أمام مكتب المدير، أحاول إقناعه بأنني سعيد أنني فكرت بالطريقة التي يفكر بها ١ , ٠ ٪ من البشر، وهذا يجعل من فكرتي فكرة رائدة، فلمَ لا تمنحني شرف الريادة، وتسمح لي بخوض التجربة؟ فنظر لي المدير وابتسم قائلًا: ـ حسنًا.... دعنا نجرب.

ولا أدرى إن كان مديري قد شاهد الآن شاشات التليفزيون الحديثة من طراز (إل ـ سى ـ دى) والتي كسرت قاعدة الشكل المربع التقليدي لشاشات التليفزيون أم لا.

- مُنذ ذلك اليوم، كنت قد اكتشفت أحد أهم المصابيح في حياتي مع الابتكار...وهو أن أكثر من ٧٠ ٪ من القواعد «وُضعت ليتم كسرها»...والنفاذ من خلال حطامها إلى الشيء الفريد.. إذ أنه ينبغي علينا قمع الضوابط المفروضة علينا من قبل أن تقمع هي طريقة تفكيرنا وتوجهنا نحو قوالبها المعبأة سلفًا... كما أشار رسام الكاريكاتير السوري «على فرزات»..إنني أتخلص من الشرطي الذي في رأسي ثم أبدأ في الرسم«... ولو أن هذه القاعدة هي الوحيدة التي خرجت بها من هذا الكتاب لكانت كافية، لما فيها من قدرة على فتح العديد من الأبواب المغلقة.

ما القاعدة التي ستبدأ في تحطيمها الآن؟

المصباح الخامس والعشرون

هدئ من سرعة قطارك



قد يتساءل الكثيرون... لما لا نحصل على أفكار متميزة وابتكارات رائعة رغم أننا نملك درجة عالية من الذكاء؟

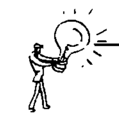
والحقيقة أن الذكاء هو آخر المتهمين بالتقصير في هذا الخصوص..

إذ أن الأفكار المبتكرة لا تملك خاصية الاختيار..لتهبط فقط على رأس الأشخاص الذين يتمتعون بقدر وافر من الذكاء، وإنما الأفكار المبتكرة قد تكون مختبئة في مكان ما...وعلينا أن نعثُر عليها بطريقة ما، فضلًا عن إمكانية العثور عليها بطريق الصدفة.

ولعل أحد أبرز المعوّقات التي تعوق فرصة الحصول على الأفكار الرائعة..هو أننا نصر دائمًا على الحصول على أماكن شاغرة في قطار الحياة السريع، وكلما اشتدت سرعة القطار، اشتد إقبالنا على السفر.... وكأننا نريد أن نؤكد على عدم أهمية الفرص والإمكانيات التي يمكن أن تتاح لنا من إبطاء سرعة القطار.

> **أنا أسير ببطء ولكني أبداً لا أسير إلى الخلف.**
> **لينكولن ـ رئيس أمريكي**

صحيح أن القطار الذي لا يقف في المحطات الرسمية، يصل سريعًا، لكن الكثير من المسافرين بين المحطات لن يستفيدوا من سرعته شيئًا، فقد سيطرت السرعة على حياتنا



لدرجة جعلتنا نشعر أنه من العار علينا ألا نواكب عصرها، فأصبحنا نأكل بسرعة، فنفوّت على أنفسنا فرص الاستمتاع والاسترخاء....ثم نشترى أغراضنا بسرعة، فنفوّت على عقولنا فرصة الملاحظة الجيدة، ونتصفح الجريدة بسرعة فنطفئ مصابيح قراءة ما بين السطور...وهكذا تفعل السرعة مفعولها المشتت للذهن، المرهق للبدن، فينشغل العقل بالتفاصيل الدقيقة لتزاحم ما قد يمكن أن تتلقاه مخيلتنا، إذ أنه ينبغي علينا أن نعطى العقل الفرصة والوقت الكافيين، حتى تتمكن معارفنا وصورنا الفكرية من التآلف.

المصباح السادس والعشرون

ابدأ بالتفكير في المنطقة الوسط

أحيانًا يكون الوصول إلى فكرة ابتكار جديد من الأمور المضيعة للوقت....خاصة في بداية مشوار الابتكار، غير أنه من المفيد لإحماء عملية التفكير المبدع أن يكون أمامنا بالفعل ابتكار رائع....هنا تصبح مهمتنا هي التفكير في المنطقة الوسط بين الابتكار الذي أمامنا واللا ابتكار.

إن تلك المنطقة الوسط هي التي يجب أن تشغل جل اهتمامنا وتفكيرنا في تلك المرحلة..فهناك الكثير من الناس لا يمكنهم الحصول على أحدث المنتجات المبتكرة في الأسواق نظرًا لارتفاع أسعارها وربما لأسباب ترجع إلى صعوبة التعامل التقني بين المستهلك والمنتج المبتكر، هنا يأتي دور صانعي الأفكار المبتكرة «النشء» بالتدخل لا للتحسين على المنتج وإنما لتبسيط المنتج، فتبدأ العملية الابتكارية من المنتصف، إذ أن الفكرة شبه مطروحة، ولدينا رؤية عينية لأبعادها والغرض منها، ولا ينقصنا سوى التعديل في طريقة الاستخدام في الاتجاه الأدنى أو شيء من هذا القبيل ليصبح لدينا ما نستطيع أن نسميه ابتكارًا مبسطًا مبنيًا على التفكير في المنطقة الوسطى بين الابتكار واللا ابتكار.... يستلزم ذلك التعديل، الاستعانة ببعض أدوات صندوق التفكير المشار قبلاً،

كالحذف والإحلال أو الاختصار للعناصر «انظر صندوق أدوات التفكير»

علّق «سويكيرو هوندا» آمالاً عريضة على دراجته البخارية الجديدة، غير أنها لم تبع سوى عدد قليل للهواة، لأنها كانت مثالاً للفخامة الشديدة وارتفاع الثمن والوزن الثقيل، الأمر الذي دفع هوندا لتعديل وتبسيط ابتكاره ليتوافق مع رغبات الشعب الياباني فأصبحت الدراجة أخف وزنًا وأصغر حجمًا، وحققت النجاح والانتشار وحصل سيكويرو هوندا عنها على جائزة إمبراطور اليابان.

ومن الأشياء المساعدة أيضا في هذا الخصوص، أن ننظر إلى التجربة الصينية، فعندما أرادت جمهورية الصين غزو الأسواق العالمية بمنتجاتها زهيدة الثمن، تجدها لجأت إلى التفكير في المنطقة التي تفصل بين المنتجات التقليدية والمنتجات بالغة التعقيد، فقد ابتكرت لنفسها حالة تسويقية وسطية لتضمن لنفسها عدم الوقوع في فخ النمطية بتصنيعها منتجًا تقليديًا، وأيضًا عدم الوقوع في فخ الابتكارات باهظة الثمن.

ما الابتكارات والاختراعات الموجودة بالسوق والتي تود تبسيطها؟

المصباح السابع والعشرون

الابتكار رحمة

كنت أظن أن هناك نوعين فقط من المشاعر، يمكن أن تمر بهما عملية تصنيع الفكرة المبتكرة، ألا وهما الشعور بالثقة والشعور بالنشوة، غير أنني لاحظت شعورًا آخر يمكن أن نستخدمه كمحرك رائع ومفيد لعملية القدح الذهني، إنه الشعور بالشفقة...ذلك الشعور بالعطف والمرحمة يمكن أن يكون نقطة الانطلاق للأفكار الجيدة أكثر من أي شيء آخر...ذلك إذا تم تغذيته فقط بجملة (لابد وأن أفعل شيئًا للخروج من المأزق)، فلا يكفي مجرد الشعور فقط بالشفقة، بل يجب أن يصحبه الاستعداد لفعل شيء، كان لدى السويسري هنري نستله شعور دائم بالشفقة على هؤلاء الأطفال الذين يموتون بسبب عدم قدرتهم على الرضاعة الطبيعية، وقد ساعده ذلك على ابتكار بديل لحليب الأم



مستخلصًا من حليب الأبقار والسكر والدقيق....واجه نستله العديد من الصعوبات حتى نجحت إحدى محاولاته بتجفيف حليب البقر وخلطه مع الدقيق والسكر، والذي أطلق عليه اسم Afrine Lactee Nestle وقد حقق ذلك الابتكار إقبالًا منقطع النظير، وخرج من جعبته العديد من المنتجات الأخرى التي اعتمدت عليها شركة Nestle مثل القهوة المجففة والشوكولاتة المجففة.

- أن تكون صاحب قلب مشفق، تتعاطف مع الأحداث الانهزامية من حولك، أمر بالغ الاستفزاز لقدراتك الابتكارية في سبيل الحصول على فكرة مبتكرة لتنقذ بها مجتمعك ـ شركتك، لكنه من الضروري ليصبح الأمر واقعًا أن يكون هناك سؤال دائم التكرار يفرض نفسه بقوة على فكرك ـ مخيلتك ـ عقلك الباطن والواعي.... ذلك السؤال مهم بدرجة أهمية المشكلة التي تثير الشفقة والتعاطف لديك....كيف أستطيع أن أفعل شيئًا هنا؟.. إننا في مجتمعنا نستطيع أن نعتبر أنفسنا محظوظين لأن لدينا العديد من المشكلات المثيرة للشفقة ـ وأقول محظوظين ـ لأن هذا يعنى بأنه سيصبح لدينا العديد من الأفكار بقدر المشكلات العديدة التي لدينا..لاشك أنك ستشعر بالعناء الشديد عندما تحمل أسطوانة الغاز الاحتياطية (٦٠ كجم) وتصعد بها للطابق الخامس، لكنك لن تشعر بربع هذا العناء عندما تحمل نفس وزنها ماء إذا كانت المياه مقطوعة مدة ثلاثة أيام وأطفالك عطشى...فالطاقة المستمدة من شفقتك على أطفالك قد حوّلت العناء إلى سعادة.. أو قل أنك تستمد سعادتك من مساعدتك لمن تشفق عليهم وتحبهم.... يقول الطبيب النفسي محمد شعلان «لو أني أحسست لفترة أنى سليم وصحيح ١٠٠٪ فإن هذا الشعور سيمنعني من التعاطف مع الآخرين وبالتالي يمنعني من أن أقدم لهم يد المساعدة».

- ولعل المشكلة الأضخم هي أننا في كثير من الأحيان لا نرى ما يدعونا للشفقة على أنفسنا وعلى الآخرين من تضخم حجم المشكلة...وذلك ـ في رأيي ـ يرجع لسببين:

الأول: أننا نتعايش مع المشكلة هربًا من التفكير في الحل.

والثاني: أننا لم نستدل بعد على الصيغة الصحيحة للسؤال العبقري، كيف نستطيع أن نفعل شيئًا هنا؟

أعزائي صناع الأفكار المبتكرة في كل مكان، الذين استفادوا من مادة هذا الكتاب أو غيرهم...مازالت هناك العديد من المشكلات المثيرة للشفقة لا تقل أهمية عن تلك المشكلة التي دفعت هنري نستله لاكتشاف غذاء ينقذ الأطفال الرضع من الموت.... مازالت لدينا مشكلات نظافة.... مشكلة تلوث مياه، ما زالت هناك أزمة مرور...لدينا مشكلة تلوث هواء، لدينا أمراض بالجملة لم يُكتشف لها علاج..وغيرها من المشكلات الخطرة والمثيرة جدًا للشفقة والتي لا تتسع صفحات هذا الكتاب لضمها جميعًا.

إنك لن تستطيع الحصول على قدر وافر من الشعور بالشفقة إلا إذا كان لديك قدر أوفر من تخيّل حجم المشكلة بعد ثلاث سنوات إذا استمر الحال....عليك بتحديد المشكلة الأكثر تأثيرًا على حياتك وحياة المقربين إليك... ومن ثم ضعها تحت ميكروسكوب التخيّل، وشاهدها تتكاثر وتتفاقم وتنتشر، بل عليك تخيلها تقترب لتؤذي أقرب الناس إليك، وعندئذٍ ستتولد لديك مشاعر الشفقة وتجبر عقلك على التفكير في الحلول الناجعة، تذكر دائمًا أن الله في عون العبد، مادام العبد في عون أخيه.

ما الأحداث التي تدفعك للشعور بالشفقة؟

ما الأحداث التي تجعلك تسأل كيف أستطيع أن أفعل شيئا هنا؟

المصباح الثامن والعشرون

المنزل في المعادى والمطبخ في بولاق

عزل العملية الجزئية بعيدًا عن المركز الرئيسي

السوق هو معترك التنافس التجاري بين الشركات والأفراد على حد سواء... وتلعب الأفكار التنافسية دورًا أساسيًا في تصعيد هذا التنافس.. فلا عجب أن ترى الناس في أحد

الأسواق يتزاحمون على أحد البائعين دون أن يعيروا من حوله أي اهتمام، ولا مناص من أن تسأل نفسك هذه الأسئلة... أي شيء مختلف يبيعه هذا التاجر؟... أي خدمة إضافية؟... أي تسهيلات؟.. أي اختيارات؟.. أي مسابقات؟.. ما وسائل جذبه للزبون؟... «أم صابرين»... كانت إحدى بنات أفكارها المبتكرة هي التي ساهمت في صناعة هذا الزحام حول ما تبيعه في سوق الخضار.... اهتدت «أم صابرين» إلى فكرة تقطيع وتجهيز الخضروات وتعبئتها وبيعها مجهزة وطازجة، بينما كان كل التجار من حولها يبيعون الخضروات كما هي..... وعندما سألتها كيف توصلت إلى هذه الفكرة، أجابتني: « مصادفة.... جاءتني مصادفة».... حسنًا أنا أصدق أنها مصادفة وأحترم صدقها وصراحتها بشدة.... ولكنى أميل إلى تحليل هذه مصادفة المبتكرة لكي نستفيد جميعًا منها.

١ - تقوم أم صابرين بجزء واحد فقط من العمل الرئيسي (الطهي) وهو تجهيز الخضروات.

٢ - عملية التجهيز تتم في مكان مستقل خارج المركز الرئيسي (المطبخ).

٣ - مكان التجهيز أصبح مركزيًا.

٤ - المقصود بالعملية هو توفير الوقت والجهد على الزبون.

- وإذا ما طابقنا هذه الفكرة مع أحد الأفكار المتشابهة مثل فكرة «الصرّاف الآلي» نجد أن: ـ

١ - عملية الصرف الآلي هي جزء من العمل البنكي الرئيسي.

٢ - عملية الصرف تتم خارج المركز الرئيسي (البنك).

٣ - مكان الصرف أصبح مركزيًا.

٤ - المقصود من عملية الصرف الآلي هو توفير الوقت والجهد على العميل.

- نلاحظ هنا أن كلًا من الفكرتين (الصراف الآلي وفكرة أم صابرين) تستخدمان نفس التطبيق الذي يمكننا صياغته كالتالي... **عزل العملية الجزئية بعيدًا عن المركز الرئيسي.**

- إن هذا التطبيق بعينه هو بصدق نفس التطبيق الذي استخدمته صديقتي الهولندية «إيفون» وكانت تعمل في الخطوط الملكية الجوية الهولندية فرع القاهرة، وعندما كانت تريد أن تستمتع بجولة سياحية في مصر بأقل تكلفة، استخدمت ذلك التطبيق للحصول على فكرة تخدم هذا الغرض على وجه الخصوص، وهو توفير بعض النقود، فكانت فكرتها تتمثل في استئجار مظلة على أحد شواطئ الغردقة الساحرة، وأن تقوم برسم السياح الموجودين بالشاطئ على قمصان بيضاء، وفي أثناء الرسم تستمع إلى الشخص الذي ترسمه وتفتح معه حوارًا مفاده تحليل نفسي للشخصية، محاولة بذلك أن تخرجه من مشاعره السلبية السيئة عن طريق الفضفضة... وكانت تأخذ عشرين دولارًا مقابل الرسم والفضفضة.... وبمرور الوقت أصبحت «إيفون» تعمل كمراسل نفسي لكثير من الأطباء النفسيين في أوروبا.. الذين ينصحون مرضاهم النفسيين بالتنقل والسفر والسياحة، فتتابع المرضى الذين يأتون إلى الغردقة وتسهم في علاجهم بالفضفضة، وتبلغ أنباءهم للطبيب المعالج عن طريق الهاتف، بالرغم من أنها لم تقابل هؤلاء الأطباء أبدًا... فأصبحت تتلقى الشيكات البنكية من هؤلاء الأطباء كتحية شكر وتقدير على مساهمتها في علاج مرضاهم.

- لا شك أنها فكرة مبتكرة ولكن أغلبنا يجهل السبب في تسلل هذه الفكرة إلى عقل «إيفون»، تمامًا كما قالت «أم صابرين» أن فكرتها كانت مصادفة، بيد أن «إيفون» كانت تعرف السبب في تسلل هذه الفكرة وسر استخدامها لهذا التطبيق...**عزل العملية الجزئية بعيدًا عن المركز الرئيسي**، تمامًا هذا ما فعلته فقد عزلت «إيفون» جانبًا من العلاج النفسي خارج المركز الرئيسي وهو العيادة النفسية.

الفكرة مرتفعة التكاليف...سعرها بعد التنفيذ باهظ... كيف يمكن فصلها إلى جزأين أو ثلاثة أو أربعة أجزاء؟...هل يمكن أن يباع كل جزء على حدة؟ فكر في إمكانية التعديل.

المصباح التاسع والعشرون

تعلم فن الاستغباء

جاء رجل إلى جحا وفى يده بيضة وقال له: إذا حزرت ما بيدي سوف أصنع لك منه عجة... فسأله جحا:. صف لي شكله ولونه فقال: هو بيضاوي الشكل خارجه أبيض وداخله أصفر، فقال جحا: حزرت أنه لفت فرغوا داخله وحشوه جزرًا.

الحقيقة أن من يعرف شيئًا قليلًا عن جحا...يعلم أنه ليس غبيًا.. وإنما هو يسخر من كل شيء حوله، وأغلب الأحيان يسخر من نفسه، وفى تلك الطُرفة كان يسخر من هذا الرجل الذي يستذكي نفسه، ويريد أن يقول لنا إنه إذا قابلتم أناسًا حمقى يظنون أنفسهم أذكياء، فلا تحرموهم ذلك الشعور، فلن يجدي معهم غير ذلك!

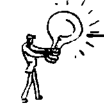
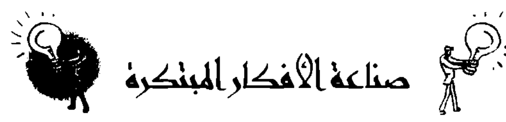
ولكن هل كان جحا وهو يتغابى يدرك أن أحدًا سوف يستفيد من هذا التغابي؟!... هل تذكر عزيزي القارئ أنك أكلت يومًا زيتونًا محشوًا جزرًا؟ هل تذوقت يومًا تمرًا بدون بذر محشوًا بالشوكولاتة أو المكسرات؟ إن هذين المثالين هما مشروعان مبتكران وناجحان بالفعل، نجدهما يتشابهان مع فكرة جحا الغريبة حقًا، مما يعنى أن الأفكار الغريبة يمكن أن ينتج عنها أفكار مبتكرة في كثير من الأحيان، فقديمًا كان لا يمكن لفكرة على وجه الأرض أن تنافس في غبائها فكرة انتقال الصوت عبر الأسلاك إلى مسافات بعيدة جدًا، حتى تمت تجربة الهاتف.

ولعلك تستغرب إذا علمت أن قائدًا حربيًا يهلك سفنه الحربية بنفسه قبل الدخول في المعركة، ولكن هذا ما حدث فعلًا، عندما اشتعلت فكرة غريبة في رأس طارق بن زياد وهى أن يحرق سفنه الحربية بنفسه، ثم يقول جملته الشهيرة لجنوده «البحر من خلفكم والعدو من أمامكم» الشيء الذي ألهب حماسة الجنود المسلمين لانتزاع النصر من بين فكي الموت والهلاك، وكانت هذه هي المرة الثانية التي تنقذ فيها فكرة غاية في الغرابة أناسًا من التهلكة المحققة، حيثُ كانت المرة الأولى عندما خرق الخضر سفينة الفقراء وعابها لينقذ

أصحابها من سطو القراصنة بتلك الفكرة التي استغربها في بادئ الأمر نبي الله موسى عليه السلام.

لا شك أن في رأس كل عبقري فكرة قد نحتتها مجموعة من القواعد والنظريات والمعادلات الرياضية والدراسات... إلخ، لكن أيًا من كل ما ذكر لم يكن سببًا لبزوغ فكرة تطوير آلة التصوير الفوتوغرافية الفورية «بولارويد»، بل كان السبب، سؤال ساذج سألته طفلة عمرها سبع سنوات لأبيها (لماذا يجب علينا أن ننتظر وقتًا طويلًا حتى نرى صورتنا مطبوعة؟) فخرج الأب من ورشته الإبداعية بعد ثلاثة أشهر، وفى يده الكاميرا الفورية ذائعة الصيت ردًا منه على سؤال طفلته الغريب!

***



لافتات إرشاديـــة ونصائح للمبتكرين

1 بنك الأفكار



دوّن كـل فكـرة تخطـر عـلى بالـك في كشكول خـاص بالأفكـار واكتـب عنـوان الكشـكول بخـط واضـح وكبـير «بنـك الأفكـار الجديـدة» ثـم صـنّف الأفكـار حسب الهدف منها بمعنى أن يكون لـديك أفكار خاصة بلعب الأطفال..

أفكـار خاصـة بالـديكور، أفكـار خاصـة بالمنتجـات الغذائيـة، بـالمرأة، أفكـار عامة...وهكذا ثم انقل إليه من مفكرتـك المحمولـة الخاصـة بالأفكـار الجديـدة حصيلة اليوم..مع مراعاة تصنيفها داخل الكشكول في المكان المخصص لها وكتابة تـاريخ الفكـرة بجوارهـا وبعـض الملاحظـات أو شرح الفكـرة باختصـار، إن قراءتـك الدوريـة للـمادة الموجودة ببنك الأفكـار، سـوف تساعدك كثيرًا في التنقيح والتجويـد والإضـافة بصـورة رائعة ستتلمس نتائجها في الأسبوع الأول.

2 ماذا يحدث لو

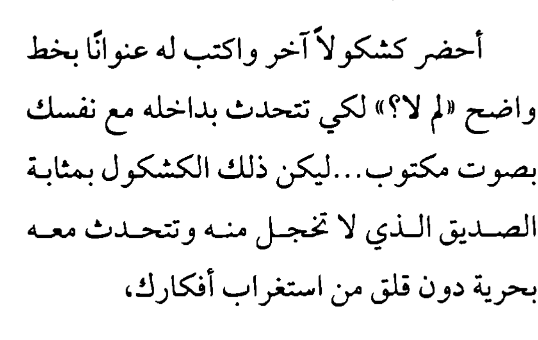


أحضر كشكولاً آخر وضع له عنوانًا بالبنط العريض «ماذا يحدث لو؟».

خصص صفحة لكل يوم تكتب فيها عشرة أسئلة تبدأ بصيغة ماذا يحدث لو؟ ثم خصص يومًا من كل أسبوع تمر فيه بقراءة تلك الأسئلة ومحاولة الإجابة عليها.

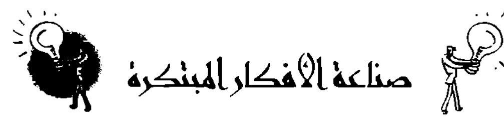
3 لم لا؟

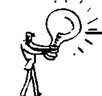



أحضر كشكولاً آخر واكتب له عنوانًا بخط واضح «لم لا؟» لكي تتحدث بداخله مع نفسك بصوت مكتوب...ليكن ذلك الكشكول بمثابة الصديق الذي لا تخجل منه وتتحدث معه بحرية دون قلق من استغراب أفكارك،

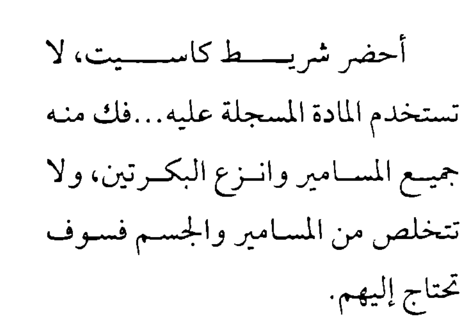
فلن يلومك لو كان تساؤلك مثلًا لم لا نقيم بطولة كرة قدم للشباب بعد سن الستين؟ بل ستشجعك الكتابة على الاسترسال في هذه الفكرة، فتشرع في ابتكار قوانين خاصة بهذه البطولة، وإعادة بناء اللعبة من جديد لتتناسب مع سن اللاعبين الذين تجاوزوا الستين.

> **أنت ترى الأشياء وتقول (لماذا) أما أنا فأحلم بالأشياء التى لا تتحقق وأقول (لما لا)**
> **برنارد شو (كاتب إنجليزى ساخر)**





5 تدريب الصبر



أحضر شريـــط كاســـيت، لا تستخدم المادة المسجلة عليه...فك منه جميـع المسـامير وانـزع البكـرتين، ولا تتخلص من المسامير والجسـم فسـوف تحتاج إليهم.



بعـد أن تنـزع البكـرتين، اقـذف بـالبكرة الملفـوف حولهـا الشريـط بعيـدًا عنـك عـدة مرات...لملم ما قذفته بطريقة عشوائية حتى تتشابك وتتعقـد المسـألة..الآن أنـت أنجـزت الجزء السهل من التدريب...عليك أيها المبتكر أن تحل العقـد والتشـابك الحاصـل، وتعيـد لـف البكـرتين إلى وضـعهما الأصـلي، ثـم تضـع البكـرتين داخـل جسـم الشريـط كـما كان.....هذا التدريب يحتاج منك إلى صبر ومثابرة كما يأخذ الجزء الأكـبر مـن تفكـيرك في حل التشابكات المعقدة.

ملحوظة هامة:

وأنت تمارس التمرين، أبعد عنك أي توتر أو ضيق، حتى تستطيع إنجاز العمل بفكر صاف..تذكر أن مع العسر يسرا...واستشعر المتعة في أثناء ممارستك للتمرين.

تمرين الطلاقة اللفظية

استخدم كلمة أخرى مناسبة بدلًا من أي كلمة في الجملة الآتية



قميص مكيف الهواء ... فلو استبدلت بكلمة قميص كلمة أخرى، مثل قلم، تصبح الجملة «قلم مكيف الهواء» وللمساعدة على تطبيق هذا التمرين، ننصح بالإطلاع على أخبار الاختراعات والابتكارات عبر المجلات المتخصصة أو من خلال الإنترنت..وقد جمعت لك بعض عناوين المقالات الخاصة بالاختراعات الجديدة لتساعدك على تطبيق التمرين والتي من أمثلتها: -

خاتم يذكرك بعيد زواجك... استبدل كلمة «خاتم» أو كلمتي «عيد زواجك».

لبان جديد لا يلتصق... استبدل كلمة «لبان» أو كلمة «يلتصق».

ماوس لتدفئة الأيدي... استبدل كلمة «ماوس» أو كلمة «الأيدي».

اختراع سترة إلكترونية تعزف لمن **يرتديها** ... استبدل كلمة «سترة» أو كلمة «يرتديها».

سجادة تنير المصابيح.. استبدل كلمة «سجادة » أو كلمتي «تنير المصابيح».

حذاء يكنس الأرضية.. استبدل كلمة «حذاء» أو كلمتي «يكنس الأرضية».

قميص بشاشة عرض ... استبدل كلمة «قميص» أو كلمتي«شاشة عرض».

ربطة عنق بمحفظة ومنظم مواعيد... استبدل كلمتي «رابطة عنق» أو كلمة «محفظة».

حفاضة أطفال تعزف موسيقى... استبدل كلمتي «حفاضة أطفال» أو كلمة «تعزف».

وسادة مزودة بهاتف... استبدل كلمة «وسادة» أو كلمة «هاتف».

سيارة تتلقى الأوامر من **سائقها**... استبدل كلمة «سيارة» أو كلمة «سائقها».

نظارة تحذرك من النوم في أثناء **القيادة**... استبدل كلمة «نظارة» أو كلمتي «في أثناء القيادة».

زهور طبيعية تصدر موسيقى... استبدل كلمتي «زهور طبيعية» أو كلمة «موسيقى».

6 أكثِر من السجود لله تعالى

فلقد ثبت علميًا أن الركوع والسجود لله تعالى في أثناء الصلاة يساعد على وصول الدم إلى الدماغ بشكل جيد، فيغذيه، ويجعله أكثر انتعاشًا وتهيئة للتفكير الجيد..فالمخيلة الجيدة تعمل بشكل قوي وفعال إذا كان الدم يصل إلى الدماغ بطريقة أفضل..والطريقة المثلى هي السجود لله تعالى..وإضافة إلى الحقيقة المؤكدة علميًا فسبحانه وتعالى يستحق الشكر على هبته التي وهبنا بها وهى الفكرة الجديدة.. تذكر العالم الجليل «ابن تيمية» الذي كان يسجد متوسلًا «اللهم يا معلم إبراهيم علمني، ويا مفهّم سليمان فهّمني»..تعود أن تسجد لله شكرًا بعد كل فكرة تحصل عليها «فلئن شكرتم لأزيدنكم» فتكون قد أديت فريضة الشكر «ولن نفي» وأيضًا تنشط دماغك بجرعة أخرى من الدم اللازم لعملية التفكير والإبداع.

7 فضل القرآن

جاء القرآن الكريم مبدعًا ومبتكرًا في آياته وكلماته وصوره وبلاغته وترتيبه ولغته...ألا يكفى أنه كلام الله؟...وعندما طلبنا منك في أحد مصابيح الابتكار وقلنا لك «تعرّف المبدعين» لم نغفل أن نرشدك أن تتعرف على كلام الله ولكننا آثرنا أن نفرد له خصوصية، نظرًا لأهمية تلك النصيحة...إنه بديع السموات والأرض..الخالق الأعظم...إنه صاحب أبلغ الكلمات الموحية... إنه صاحب أجمل الصور الملهمة...ولن يبخل عليك من نوره فهو أقرب إليك من حبل الوريد.

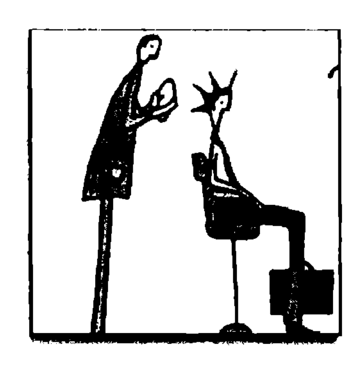
وها هي العالمة الدكتورة «ليلى عبد المنعم» تنجح في اكتشاف تكوين خرسانة مسلحة من حوائط البيتومين والحديد المنصهر، معتمدة في اختراعها على آية في القرآن الكريم في سورة الكهف، كمرجع أساسي، وهى قوله تعالى «آتوني زبر الحديد حتى إذا ساوى بين

الصدفين قال انفخوا حتى إذا جعله نارًا قال آتوني أفرغ عليه قِطرًا فما اسطاعوا أن يظهروه وما استطاعوا له نقبًا» صدق الله العظيم.

هل تذكر قصة الغراب الذي أرسله الله ليعلّم قابيل كيف يواري جثة أخيه الميت «قال يا ويلتى أعجزت أن أكون مثل هذا الغراب فأواري سوءة أخي فأصبح من النادمين» (٣١) (المائدة).

فكن معه بتلاوة كلامه الكريم، وستدهشك النتائج التي تحصل عليها من خلال التدبر والتفكر في الكلمات والآيات، مما يساعد على تدريب ملكاتك التخيلية.

8 اللمسة الجمالية



إن أبسط طريقة للابتكار هي أن يكون لديك حس جمالي.

يقول مهندس الديكور سعيد فوزي هارون «يخطئ الكثير من الناس عندما يتصورون الجمال خلاف البساطة، أو يتخيلونه في كثرة الألوان الصارخة أو في ارتفاع أسعار الخامات....إن مسبحة من الخشب المطلي باللون الأزرق والتي لا يتعدى ثمنها بضع جنيهات قليلة، تشكل جمالاً آخاذًا أكثر من لوحة أصلية تساوي آلاف الدولارات..فقط إذا وضعت في المكان المناسب واختير لها خلفية مناسبة».

9 نظرية "مرة أخرى بطريقة أخرى"



كثيرًا ما تهمل الفكرة لأنه عند تطبيق النموذج نجد أن الفكرة غير واقعية أو أنها غير مناسبة أو يصعب تطبيقها.

فإذا عرفت أنك كلما كرّرت نفس السبب، ستحصل على نفس النتيجة، فإنه من الإبداع أن تصنع تعديلًا مختلف عن السبب، لتحصل بالتبعية على نتيجة أخرى مختلفة قد تتوافق مع فكرتك.... جرب نظرية «مرة أخرى.. بطريقة أخرى» وأعد المحاولة بطريقة أخرى.. جرب مرة أخرى بخامة أخرى... جرّب مرة أخرى بإضافة أخرى... جرّب مرة أخرى بحذف آخر... جرب مرة أخرى بنظرة أخرى... وبين كل أخرى وأخرى، خذ فترة راحة، ثم عُد مرة أخرى واستمر ولا تيأس من المحاولة واستفد من أخطائك إلى أن تصل إلى ابتكارك.

لقد اكتشف باول إيرليش دواءً يشفى «بإذن الله » من مرض الزهري وأطلق عليه اسم «٦٠٦» وهو رقم المحاولة التي أنارت له اكتشافه هذا.

10 كنوز من الماضي



لن يتغير من الأمر شيء، إذا قلت لك أن قراءاتك لحياة المبدعين ستصنع منك مبدعًا في الحال كما تتوقع، بيد أن الأمر يؤتى ثماره الجيدة على المدى البعيد، والتكرار المستمر، ذلك لأن التأثيرات الخارجية علينا غالبًا ما تبدأ قوية وتنتهي بلا شيء فعليًا

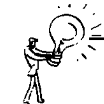
فكم مرة خرجت من مشاهدة فيلم وأنت تحمل عزيمة لا تخور ورغبة في أن تبنى لنفسك إرادة من حديد، أسوة بالبطل الذي شاهدته منذ قليل داخل الفيلم، ولكن عندما يطلع عليك النهار تستيقظ وكأن برودة الليل استطاعت أن تبرد رغبتك التي كانت مشتعلة بالأمس القريب، ومن ثم فماذا يمكن أن تصنع برغبة باردة؟..وعلى ذلك فلكي تظل الرغبة مشتعلة، فعليك بإمدادها بالوقود اللازم فترة أطول حتى لا تخبو تلك الشعلة.

إن الحماسات التي يمكن أن تؤثر فينا بعنف، هي تلك الحماسات التي تتولّد من رحم تجاربنا نحن.

فقد أثبتت الدراسات أن كلمة «أنا» تحتل الرتبة رقم واحد لدى أكثر من ٩٠٪ من المتحدثين..ودلالات هذا، أننا شغوفون بأن تطفو تجاربنا على السطح دائمًا.

لذا ابدأ فورًا بنبش ماضيك...ستجد حتمًا مواقفَ وتجارب عديدة كنت فيها مبدعًا...تذكر أنك يومًا كنت تملك الحل المبتكر، هناك دائمًا صيغة عبقرية صدرت منك لحل معضلة ما، لابد وأنك اكتشفت شيئًا ما في يومًا ما..ومن المؤكد أن أحدهم أثنى على اقتراحك المبدع....فتش عن البطاقات المبدعة في ماضيك والتي أهملتها ظنًا منك أنها لن تفيد...دع انجازاتك السابقة في مجال توليد الاقتراحات تتحدث عنك، وتخبرك أنك أنت الذي اقترحت يومًا فكرة ما...سجّل تلك الذكريات في دفتر مخصص لذلك، لتثبت لنفسك بالدليل القاطع أنك بالفعل صاحب موهبة إبداعية، وأنه بوسعك أن تخلق حماسك الذاتي، ودليل الإثبات هو ذلك الدفتر الذي أعددته عن إنجازاتك الإبداعية... استخدم في تدويناتك ضمير المتكلم «أنا».... فأعذب صوت يمكن أن تسمعه هو صوتك أنت.

داوم على اتباع تلك العادة المفيدة والناجحة في رفع المعنويات، واستعن بذلك الدفتر عند الحاجة لتؤكد لنفسك أنك كما أبدعت في السابق، تستطيع أن تتذوق طعم الإبداع من جديد...ولكن احذر أن تصيبك تلك الكنوز بالغرور والزهو والعلو...وإنما عليك أن



تستثمرها في تحفيزك على أن تزيد من كنوزك وتستحوذ على مهنة المستقبل التي اخترتها لنفسك..وهى أن تصير صانع أفكار مبتكرة يومًا ما.

11 المكان



المشفى هو المكان الذي يتلقّى فيه المرضى العلاج...والمدرسة هي المكان الذي يتلقى فيها التلميذ العلم، أما المطبخ فهو المكان الذي يتم فيه إعداد الطعام، والمبتكرون والمبدعون عادة ما تراهم منجذبين إلى الأماكن التي تثير مخيلتهم وتشعل فتيل أفكارهم.

كان الفنان أوجست رنوار يتردد كثيرًا على متحف اللوفر الشهير بفرنسا..يقضي فيه معظم أوقات فراغه ويستفيد من روائع الفنانين، وهناك آمن بحكمة ظل متمسكًا بها طيلة حياته وهى أن «المتحف هو المكان الذي يتعلم الفنان فيه الرسم، فبين جدرانه ينمو إحساس الفنان بالرسم، على نحو لا تيسره له الطبيعة وحدها».

وترى المبدعين والمبتكرين دائمًا ما يبحثون من وقت لآخر عن الأماكن التي تشعرهم بالاسترخاء العقلي، لكنهم يستخدمون تلك الميزة بطريقة عبقرية، فتجدهم يستخدمون أماكن استراحتهم فقط للاستراحة وحينما يصلون إلى مبتغاهم يعودون فورًا لحياتهم العادية، فإذا طالت فترة الاسترخاء هذه أصبحت تشكل لديهم سجونًا، من الواجب التحرر منها على الفور، فإنك إذا وضعت القليل من العطر شعرت بإحساس رائع، أما إذا أكثرت من استخدامه كان أكثر إزعاجًا، وهنا يطل علينا من جديد مثال ثمرة التفاح التي سقطت على رأس نيوتن فاكتشف قانون الجاذبية، فمن الأمور الواجب اتباعها بانتظام، أن تخصص أوقاتًا تتردد فيها على الأماكن الأكثر إثارة لك ولمخيلتك.

12 الصديق المختلف



ذلك هو الصديق الذي يختلف عنك في كل شيء، فهو يتميز عنك بأنه يعيش تجارب أخرى تختلف عن التي عشتها، فهو مختلف عنك في وجهات النظر، في أسلوب الحياة، في اللهجة، في العادات، في الثقافة..

ذلك الصديق يجعلك تكتشف العالم من نافذة أخرى جديدة ومختلفة، فتجد في مناقشته جدل مثمر، وإجابة للأسئلة التي ليست في نطاق تخصصك واهتماماتك، فيعينك على اكتشاف المجهول ويزودك بالمعلومات التي تحتاج إليها، فتستلهم منه شرارات أفكارك، وتشعر في صحبته بالتميز دائما تمامًا كما تُشعره أنت بتميزه..فكن على اتصال دائم بهذا الصديق كلما شعرت أنك بحاجة إلى إضافات جديدة ونكهات مختلفة لحياتك تعينك على الابتكار.

13 أضف نكهة التفاؤل إلى حواراتك



تخيل معي هذا الحوار

ياسر: سأشترى سيارة جديدة.



عابد: جميل ولكن احذر السرعة فإنها لا تفيد قد تتسبب سرعتك في موتك.

ياسر: يا ساتر يا رب...لن أشتري سيارة أو أشتريها وأستخدم سائقًا محترفًا.

عابد: أفضل هذا الرأي...إنني فقط أخاف عليك من سرعة السيارة الجديدة.

الحوار بطريقة أخرى يغلب عليها التفاؤل

ياسر: سأشتري سيارة جديدة.

عابد: جميل...وهل تدرّبت على قيادة السيارة.

ياسر: بالطبع سأقوم بالتدريب على القيادة قبل أن أشتريها.

عابد: لا تنس تدريبات الصيانة فهي مهمة يا طارق.

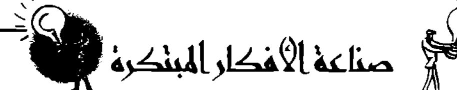
ياسر: نعم يا خالد وأيضًا تدريبات السلامة فالقيادة ليست كل شيء.

عابد: هل عرفت فيم ستستخدم السيارة؟

ياسر: لم تعد السيارة شيئًا من الكماليات يا خالد، بل إنها من الضروريات، وسوف أستفيد منها في توفير وقتي وجهدي.

لا شك أنك لاحظت الفارق بين الحوارين المتعلقين بنفس الموضوع، وهو أن ياسر يريد شراء سيارة جديدة...وما يهمنا هنا أن الحوار الذي كان يأخذ طابعًا تفاؤليًا قد أضاف بلا شك قدرًا من المعلومات والأفكار والاقتراحات المفيدة، وهكذا الأفكار المبدعة، تجذبها دائما رائحة التفاؤل المنبعثة من الحوار، ومن المعروف أن التشاؤم والتطاير يصيب الفكرة الجديدة في مقتل ويدق مسمارًا في نعشها.

يؤكد «جينز» في كتابه «قوة التفاؤل» أن المتشائمين لا يخططون للتغيير لأنهم لا يرون ضرورة لذلك، أما المتفائلون فيعلمون أن هناك ارتفاعًا وهبوطًا، ولذلك فهم لا يصابون بالإحباط عندما يحدث هذا الهبوط، بل إنهم يخططون لمثل هذا الهبوط ويعدون طرقًا جديدة للتعامل معه.




14 فترات الهبوط



الحياة ليست كلها فترات سعيدة، وأيضًا ليست كلها ساعات رتيبة يشبه بعضها البعض، وإنها قد تتولانا ساعات من مشاعر الإحباط والحزن والاكتئاب المسيطر وتلك ما تسمى بفترات الهبوط الوجداني.

> **الإنسان بلا ألم، بلا معاناة، بلا عقدة ......بلا إبداع**
> **الإذاعية اللامعة آمال العمدة**

المبدع يعرف كيف يستفيد من عثراته العاطفية ويحوّل المصائب إلى مصاطب تمكنه من الارتقاء فوقها، ويدرك من خلالها فلسفة الحياة وأن شر البَلِية ما يُلهِم، وخير دليل على ذلك العالِم الذي احترق معمله وكل ما يملك في أثناء إجراء أحد التجارب لاختراعه الجديد، وعندما سأله أحد المعاونين ماذا سنفعل بعد أن احترق المعمل؟ أجابه العالم بصبر: سنعمل في البناء من جديد، المبدعون يؤمنون دائمًا بالمثل القائل «رب ضارة نافعة» وهذا لا يعني إطلاقًا أنهم لا يحملون فوق أكتافهم مثقال ذرة من هم أو حزن، وإنما هم يعرفون كيفية استخراج العسل من الشراب المالح، ويستفيدون من أحزانهم وفترات هبوطهم فيأخذون منها العبرة والدفعة والطاقة المنشطة لاستكمال أهدافهم المثمرة، وهكذا يصنعون الفارق.

- يقول عالم النفس «ناثانيال باراندين» ينبغي أن نتعامل مع الخوف والألم ليس على أنهما مؤشران لنا لغلق أعيننا، بل لفتحهما أوسع وأوسع، فعندما نغمض أعيننا ينتهي بنا الأمر إلى أحلك مناطق الراحة حيثُ ندفن هناك.

15 اجعلها عادتك



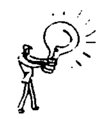
يقول المثل الشعبي «**التكرار يعلم الشطّار**» ويقول أيضًا «**في الإعادة إفادة**» ويقول المثل الإنجليزي «**التكرار أبو المهارات**» فإذا أردتَ أن تكتسب مهارة التفكير الابتكارى وتمتهن مهنة المبتكر.

عوّد نفسك على التفكير في الحلول المبتكرة..واتبع قانون **التكرار** الصارم..عوّد عقلك على إنتاج الأفكار الجديدة دائمًا، وابدأ بالأشياء البسيطة..ابدأ في مجال تخصصك..فإذا كنت تعمل في مصنع للعب الأطفال، ابتكر لعبة بسيطة...حتى ولو كنت تعمل عامل نظافة...فكّر دائمًا **وباستمرار** في أسلوب جديد للنظافة يسهل عليك الوقت والجهد..أضف لمسة جمالية بسيطة كل أسبوع في المكان الذي تعمل فيه..غيّر من ترتيب ديكورات مكتبك كل فترة.باختصار فكر بتركيز أكثر في مجالك الذي تحبه، إن ما نكرره يوميًا وباستمرار، يؤدى لا محالة إلى التحول إلى **عادة** دائمة يصعب التخلص منها، حيثُ من السهل اكتساب العديد من العادات الرائعة كالتخيل والتأمل، **تعَود** أن تنظر دائمًا وأبدًا إلى الأشياء بعيني فنان، وبخيال المطور وفكر المتأمل، اجعل التفكير في الحلول **عادتك** المتعة، ونم تلك **العادة** بزيادة فترات التفكير والتأمل، فالتحفيز يجعلك تبدأ، أما العادات فتجعلك تستمر.

16 قاعدة الممنوع مرغوب

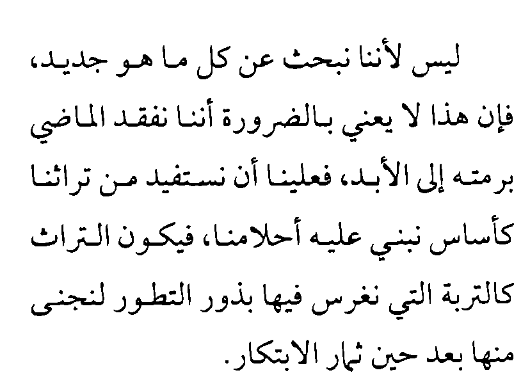


المبـــدعون والمخترعـــون الـــذين عـرفتهم البشرية معتادون على مواجهة التحديات، ويقبلون تلك التحديات على أنها محفز لبقائهم على القمة..

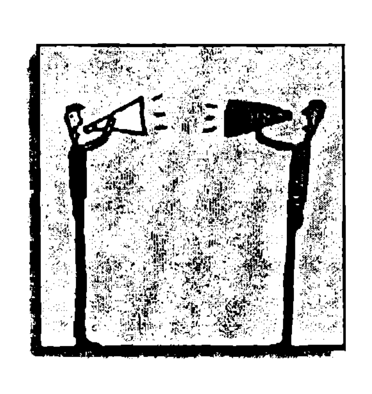


ويكابدون المخاطر والصراعات ليبلغوا النصر المحقق، فيهزمون الفشل في عقر داره حتى تصبح أفكارهم وابتكاراتهم أمرًا واقعًا، فإذا أردت أن تحقق فكرة معينة في مجال حددته بنفسك، ولكن يحالفك الفشل والتعثر، فذلك لأن الفشل يصدر إليك أوامره بأن ما تحاول الوصول إليه غير متاح...ويخبرك بأن المهمة مستحيلة فيصبح التفكير في ذلك الأمر ممنوعًا تبعًا لقواعد الفشل، لذا...استخدم السياسة المضادة واتبع قاعدة الممنوع مرغوب، فإذا استعصت عليك فكرة أو تحسين على الفكرة...اتركها لفترة قصيرة، ولكن لا تتركها عرضة للذوبان..استشعر رغبتك الملحة وواصل إرادتك وإصرارك على التفكير في الحلول بكل ما تملك من تحدٍ، إلى أن تصل إلى الفكرة.

17 استفد من التراث



ليس لأننا نبحث عن كل ما هو جديد، فإن هذا لا يعني بالضرورة أننا نفقد الماضي برمته إلى الأبد، فعلينا أن نستفيد من تراثنا كأساس نبني عليه أحلامنا، فيكون التراث كالتربة التي نغرس فيها بذور التطور لنجني منها بعد حين ثمار الابتكار.



فالناظر لتعريف الابتكار، يجد أنه يعني تحويل المعرفة القديمة «التراث» إلى خدمات مختلفة وجديدة، وليس أسهل عليّ من إيجاد مثال على ذلك، مثل تجربة ساقية الصاوي للثقافة والإبداع، التي نجحت بالفعل في اجتذاب أكبر عدد من زوار المركز عن طريق ابتداع المركز لفكرة مبتكرة للغاية، عندما أعلن المركز على صفحات الإنترنت والإعلانات عن إقامة الحفل الغنائي الساهر للمطربة أم كلثوم، وذلك بعد ٣٣ عامًا من وفاتها، لقد ابتدع أحد مصممي عرائس الماريونيت عرائس من الخشب تشبه المطربة وجميع أعضاء فرقتها الموسيقية، وقام مركز «ساقية الصاوي» بتحريك العرائس مع تشغيل أسطوانة تُصدر صوت المطربة في أول يوم خميس من كل شهر، كما اعتادت المطربة في

حياتها.... فقد تجني أفضل ثمار الأفكار المبتكرة عن طريق البحث والتفتيش في مقابر الذاكرة، فهناك العديد من الأفكار المنسية التي تتطلع لارتداء ثياب عصرية، فكن أنت صاحب هذا الاكتشاف.

ما الأماكن التراثية التي ينبغي زيارتها هذا الشهر؟

18 أهلاً بالمشاكل



معظمنا يرى تهلكته في مشكلته، يود لو يبتعد عنها مسافة ألف ميل، فينحرف يمنة ويسرة لتفادى العقبات التي قد تواجهه،عملًا بالمثل القائل «الوقاية خير من العلاج»..

أما أصحاب الأفكار المبتكرة، فدائمًا ما يبحثون عن المشكلات، إذ أنها تُعد بالنسبة لهم أحد مفاتيح الخبرة، التي تؤهلهم للوصول إلى الحلول السريعة في المواقف الصعبة، ففي كل مشكلة كبيرة تختبئ فكرة جديدة.

يخطئ من يظن أن المبتكر هو أقل الناس عرضة لمواجهة المشكلات، بينما الحقيقة على العكس من ذلك تمامًا، فالمبتكر دُرب على التعامل مع مثل هذه المشاكسات وعرف كيفية التغلب عليها، ولم لا؟ فالمناورات العسكرية، ليست فقط التدريب على الخطط العسكرية، وإنما للتعرف على المشكلات التي قد تطرأ في أثناء الحروب، والمشكلات الناجمة عن أعطال المعدات والأجهزة التي يستخدمها الجنود، وعلى هذا النحو، تتجه جميع المنظمات الحيوية داخل الدول، المطافئ، الدفاع المدني، الإسعاف، وجهاز مكافحة الكوارث، وحتى في المباريات الرياضية، أن جميع هذه الأجهزة تسمح وترحّب بالمشكلات في أثناء التمرين والمحاكاة، أكثر بمراحل كثيرة من أن تفاجئها المشكلات في الوقت غير المناسب.

فثمة وجود مشكلة، يعنى بالنسبة للمبتكر أن هناك مزيدًا من العمل، مزيدًا من المجهود الذهني لتفادى تلك المشكلات مستقبلاً، وكلما زاد عدد المشكلات المكتشفة، وتم علاجها، اطمئن المبتكر إلى ابتكاره وهو بين الناس.

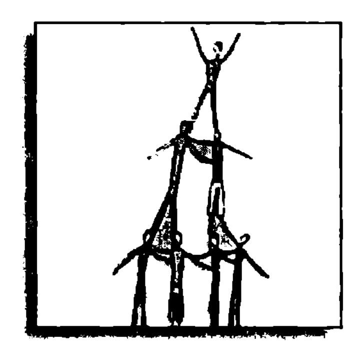
ما المشكلات التي لاحظتها في الابتكارات التي شاهدتها هذا الشهر؟

بعض المشكلات الشائعة

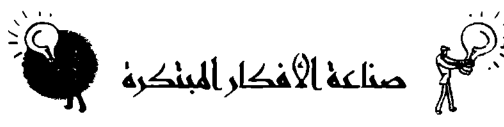
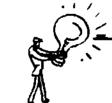
- الفكرة صعبة التخزين.
- الفكرة مكررة حرفيًا.
- صعبة الاستخدام .
- مكلفة ...غالية الثمن.
- تعتمد على خامات مستوردة.
- الفكرة موسمية أو فئوية .
- مدة صلاحيتها قصيرة جداً .

19 اختر فريقك

قد تكون شاهدت الفيلم الكارتوني الشهير «cars» وعرفت أن السيارة المرشحة لكسب السباق لم تكن لتنال تلك المرتبة الرفيعة بحصولها على المركز الأول بالسباق، دون فريقها الذي تعتمد عليه..



ذلك الفريق الذي يتكون من عمال الصيانة والمشجعين والمدرب فضلًا عن الوقود اللازم والزيوت والشحوم المستخدمة، كل هذا كان من أهم أسباب النجاح والفوز، إن هذا هو ما تحتاج إليه فعلاً، نعم..أنت تحتاج إلى **فريق يدعمك**، لعلك الآن تقول بداخلك (وربما بكل تواضع) إنني أصبحت الآن «صانع أفكار مبتكرة »، أمتلك أدواتي جيدًا ولست في حاجة إلى دعم الفريق الذي تتحدّث عنه، إن كان هذا ما تحدث به نفسك، فدعني أعبّر لك عن سعادتي البالغة لكونك أصبحت صانع أفكار، ولكن تذكر أن الهدف

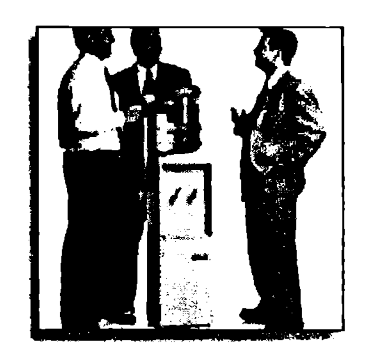
من كتابة هذا الكتاب هو أن تصبح صانع أفكار مبتكرة بدرجة محترف، والاحتراف يعني أن تستفيد من كل ما هو متاح لتنتج أفكارًا مبتكرة على درجة عالية من الإتقان والجودة، لا تنس أنك قد تحتاج إلى أن تسوّق ابتكارك، ولا يأتي الإتقان بدون أُناس على درجة كبيرة من المهارة يقدمون لك المشورة والمساعدة والدعم اللازم، ولا تعتبرني مشددًا على معنى «الاحتراف» خاصة إذا طلبت منك أن تحضر ورقة وقلمًا وتصنع جدولًا كالتالي وتسجل به أعضاء الفريق المساعد لك في مشوار الابتكار.

الاسم	المهنة	العنوان	رقم الهاتف	حجم الاستفادة	ملاحظات
على مكي	خطاط	٢٥ ش شبرا	٠١٢٥٨٤٧٦	٢٥٪ من نموذج الابتكار	متقن. أجرة رخيصة
عابد سيف النصر	محام	أوسيم. جيزة	٠١٠٦٩٦٤١٨٦	٧٥٪ مهم	يجب اللجوء إليه لتسجيل براءة الاختراع
إبراهيم حامد إبراهيم	مهندس زراعي	أوسيم. جيزة	لا يوجد حاليًا «معرفة على مكي »	تعتمد عليه الفكرة بشكل رئيسي	مقابلة يوم السبت القادم
شركة ماس	مركز تجميع معلومات	م نصر. القاهرة	٦٥٤٦٤٨٦٥٦	٦٠٪ مهم	

احتفظ بدفتر خاص، يحتوي على قوائم وأرقام هواتف كل من تعتقد أنهم مفيدون في عملك، حرفين، فنين، نحاتين، مصممين، بل حتى الشركات التي يمكن أن تتعامل معها في المستقبل، أو لها علاقة بابتكارك، والمصانع التي تنتج الخامات، وورش التصنيع، تجّار الجملة وتجار التجزئة....كوّن موسوعتك الخاصة بنشاطك، بالتأكيد ستسهل عليك العمل، والخانة الخاصة بالملاحظات دوّن فيها نبذة مختصرة جدًا عن النشاط، ستساعدك تلك الخانة على اتخاذ قراراتك والمفاضلة بين شركة وأخرى، أو شخص وآخر.

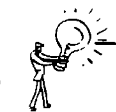
أَذكُر عندما كنت بصدد الاستقلال بشركة خاصة بي في مجال الإعلانات، أن طلبت من الأستاذ جلال عبد السميع مسؤول التنفيذ في الشركة التي كنت أعمل بها من قبل، أن يعطيني بعض أرقام الهواتف الخاصة بأصحاب ورش الفاكيوم «نوع من البلاستيك اللدن الشفاف»، وعندما أعطانيها، قال لي إنه ظل يجمع تلك المعلومات المتخصصة في مجال عمله مدة عشر سنوات، وأنه قد عُرض عليه أن يبيع دفتر التليفونات هذا مقابل مبلغ ٢٠,٠٠٠ جنيه، وكان ذلك في منتصف التسعينيات، تخيل مبلغًا كبيرًا كهذا مقابل حفنة من المعلومات، أعتقد أنك بدأت تعيد النظر الآن حول مفهوم الاحتراف وقيمة أن تعمل بمساعدة آخرين، أضف إلى ذلك، حجم الصداقات والخبرات التي يمكن أن تكتسبها من مجرد التعامل مع هؤلاء الأفراد والشركات.

19 اصنع جمهورك



والآن..وبعد أن أصبح لديك بعض الأفكار المتعلقة بالابتكار...حان وقت تقييم ابتكارك...إنك ولا شك في تلك المرحلة المبكرة تشعر بالقلق وكأنك في انتظار نتيجة الامتحان، وربما تحبس أنفاسك دون أن تشعر..

حسنًا.. اطمئن..يمكنك تفادى آخر سطرين قرأتهما عن مسألة القلق وحبس الأنفاس... سأهديك طريقة تجعل من هذا الأمر شيئًا عاديًا..في بادئ الأمر اجعل جمهورك من أفراد العائلة...لا شك أنهم يحبونك وسيعطونك آراءهم بصراحة ودون تجريح، يأتي بعد ذلك دور الأصدقاء، اختر المقربين منهم، واعرض عليهم فكرتك، ويفضل أن تعرض الفكرة على صديقين على الأقل في وقت واحد، فإذا عرضتها على صديق بمفرده، ربما لم تعجبه الفكرة فيحبطك، أما إذا كانوا اثنين أو أكثر، فسوف تتباين الآراء وتتولد مناقشة، ويكون ذلك في صالح الفكرة، واحذر أن يكون من بينهم صديق



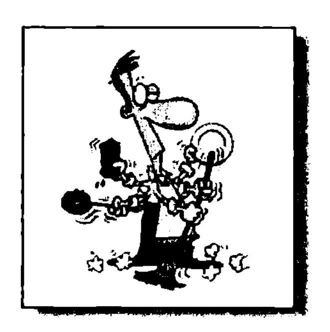
مُحبط...دائم التشاؤم، فربما نفث تشاؤمه على الآخرين وأنت من بينهم، ركّز مجهودك وكلماتك أكثر مع من تستشعر فيهم الإيجابية والإضافة والتحسين، بعد ذلك أكمل الضلع الثالث في مثلث جمهورك واعرض فكرتك على شخص حكيم، ليس من العائلة كما أنه ليس بصديق مقرب، ليكون هذا الشخص هو مثلك الأعلى، معلمك، رئيسك في العمل، والد صديقك الذي تكن له احترامًا كبيرًا، أو يتمتع بالخبرة والتجربة في الحياة أكثر منك، وفى النهاية اجمع كل الآراء التي حصلت عليها من جمهورك الصغير، وأضف إليها حكم عقلك أنت، وقيّم فكرتك بنفسك، ولا تنس أن مستوى الفكرة من ضعيفة إلى عبقرية، يعنى أنك بدأت أولى خطواتك نحو التفكير الابتكارى بنجاح.

اصنع جمهورك من هؤلاء

- **اعرض الفكرة على افراد العائلة.**
- **اعـرض فكرتـك علـى اثـنين أو اكثر من أصدقائك المقربين.**
- **اعرض الفكرة على طرف ثالث تثق به من غير الأهل والأصدقاء.**

20 امتلك أدواتك

بينما يحتاج الشاعر إلى قلم، والرسام يحتاج إلى فرشاة، يحتاج المبتكر أيضا إلى أدوات يجسّد بها فكرته..



فالفكرة غير المجسّدة تبقى داخل العقل مجرد خيالات وأشباح، وعندما تخرج إلى الورق على هيئة حروف وكلمات، تكتسب بعض الملامح التي تُمكن المبتكر والآخرين من حوله من التعرف عليها بشكل أوضح، ولكنها أيضًا تظل غير ملموسة، فيصعب على

المبتكر أن يدرك مشكلاتها ويفك طلاسمها، ويتعرّف على تفاصيل فكرته بدقة، لذا ينبغي أول ما تكتمل وتختمر الفكرة، أن يتم صنع النموذج اللازم، والذي يجعل من الفكرة أشبه ما تكون للأمر الواقع، فيتم التعديل واكتشاف الأخطاء والعيوب من قبل أن يصبح الابتكار في شكله النهائي القابل للاستخدام، ولا يمكن صنع النموذج دون امتلاك الأدوات اللازمة، فيجب أن تتوفر أدوات وخامات مقترحة تتناسب وطبيعة الابتكار، فبعض الابتكارات يمكن صنع نماذجها من الورق المقوى أو الكارتون.

الأدوات المطلوبة لصنع ماكيت من الورق المقوى

- مجموعة من الأقلام المختلفة.
- مسطرة حديد 60 سم أو 30 سم.
- كتر cutter بأنواعه (سن عادى وسن معقوف).
- الألوان والدبابيس.
- صمغ " gluo" بأنواعه (سريع - بطيء - أبيض - غراء محبب).
- ستحتاج إلى دراية كافية بأنواع الورق وهى متنوعة وكثيرة منها:
- **الدوبلكس**، وهو أرخص أنواع الورق وأكثره وفرة بالأسواق.
- **ورق الأوبالين** obaleen (خشن من الوجهين).
- **الباندا كُت** panda cut(أملس وملون من أحد الوجهين).
- **الفيبريانو** febriano له تأثيرات بارزة ومتعدد الألوان (**أحد عيوب الفبريانو أنه سريع الاتساخ**).
- **الفنلندي (أفخر أنواع الورق ويمتاز بطواعيته في التشكيل)**
- **الكوشييه.**
- أما الكارتون المحمل فأجود أنواعه هو الفنلندي والناصيبيان، ولجميع أنواع الورق والكارتون حجم مثالي standard وهو مقاس 70 سم ×100 سم .وبالإضافة للحجم هناك أوزان تعبر عن كثافة ومتانة وقوة الورق المستخدم ويعبر عنها بالجرام ، فعندما تطلب من بائع الورق فرخ ورق دوبليكس 225 جم ستكون سماكته أقل من لو طلبت ورق دوبليكس وزن 300 جرام وهكذا .

الأدوات المطلوبة لصنع ماكيت (نموذج) من البلاستيك

- (صلصال - مسدس سيليكون - أنبوب سيليكون - مادة البوليستر - مجفف ومثبت بوليستر - كتر - مقص - مسدس حقن بلاستيك - سرنجة "حقنة" بلاستيك - شمع برافين)

كيفية صنع ماكيت من خام البلاستيك

قد تحتاج لتشكيل قطعة من البلاستيك تستخدمها لعمل نموذج لابتكارك..ولتكن هذه القطعة هي حرف (S) على سبيل المثال.

اصنع شكل حرف (S) من الصلصال أو من الجبس، أو اطلب من أحد النحّاتين المهرة أن يشكل لك الحرف بالمقاسات المطلوبة، ثم اتركه لمدة 6 ساعات ليجف، ثم ادهن قطعة الصلصال بقليل من شمع البرافين، بعد ذلك اكس الحرف من جميع الجوانب بمادة السليكون وتأكد من عدم وجود ثقوب أو أماكن يملؤها الهواء، ثم اتركه ليجف فترة ما بين 6:4 ساعات، بعد ذلك قم بشق السيليكون الجاف باستخدام الكتر CUTTER إلى نصفين، وأخرج حرف (S) المشكل من الصلصال، سيكون لديك قطعتان من السيليكون على هيئة قميص من السيليكون، قم بدهان القميص من الداخل بقليل من شمع البرافين، الخطوة التالية تحتاج منك إلى إتقان شديد، وهى أن تعيد لحام قميص السيليكون كما كان في السابق وذلك باستخدام مسدس حقن البلاستيك، (لا تنس أن تترك ثقبًا صغيرًا) ستجد أن القميص مجوفًا من الداخل، وهذا طبيعي لأنك استخرجت القالب الصلصال، بعد ذلك تأتى الخطوة التي لا تقل أهمية عن الخطوة السابقة، وهى أن تُعد البوليستر وتضيف إليه المجفف وتخلطه جيدًا، ثم تملأ السرنجة بالبوليستر، وتبدأ في حقن القميص السيليكون بمادة البوليستر من خلال الثقب الصغير...ثم قم بسد الثقب عن طريق مسدس البلاستيك واتركه ليجف مدة 12 ساعة، بعد ذلك قم بفك القميص السيليكون، (سيكون الفك في منتهى السلاسة بسبب دهان شمع البرافين مسبقًا)، ستجد أن لديك قطعة من البلاستيك على هيئة حرف (S)، ويمكنك الاستفادة من القميص السليكون لصنع تكرارات عديدة من القطعة لاختصار الوقت.

يمكنك استبدال المثال (S) لصنع ترس من البلاستيك، أو ميدالية مبتكرة، عقرب ساعة مميزًا، قطعة شطرنج مبتكرة، أو أي شيء بخيالك.

21 مرحلة التجويد (أدخل التحسينات الممكنة على الفكرة)

الآن...أنت تجلس أمام نموذج الفكرة،لا شك أنك بذلت الكثير من الجهد... ها هي الفكرة أقرب ما تكون للشكل النهائي، بالطبع عليك أن تفرح وهذا حقك، ربما تعتقد أنك أنهيت ابتكارك، وربما تفكّر في الخطوة التالية، وهى أن تعرض فكرتك على المنفّذ، ولكن أنصحك بعدم التسرع والتأني قليلًا، فمن تأنى نال ما تمنى، إن المهمة التي يجب أن تقوم بها الآن، أن تتفحص نموذج فكرتك جيدًا، دقق النظر واهتم بأدق تفاصيله، أخضع النموذج للتجربة العملية، لا شك أن الأخطاء قد بدأت تتكشف، دوّن ملاحظاتك، استبدل بالخامات الرديئة، خامات عالية الجودة، راقب التصميم النهائي لابتكارك، انتبه للأصوات الصادرة من النموذج، تخيل تأثير الزمن على الفكرة، ما الأشياء التي ستتلف بسرعة؟ هل هناك قطع غيار؟ فكّر في الإضافات، أدخل التحسينات الممكنة على الفكرة، هل الوزن مناسب؟ بعض المنتجات يفضلها الناس ذات وزن ثقيل مما يعطى انطباع أنها تتحدى الزمن وتوحي بالمتانة، ما الألوان المقترحة؟ اقترح طريقة مبتكرة للتغليف والتعليب، ما طريقة التخزين؟ لا تنس مكان الشعار «Logo »، قد يبدو للمنتج أن شعار الشركة المنتجة أهم من الابتكار نفسه، لذا عليك أن تحدد مكانه بدقة، وفى مكان مميز.

إذا كانت الفكرة موجهة للطفل، ضع نفسك مكان هؤلاء:

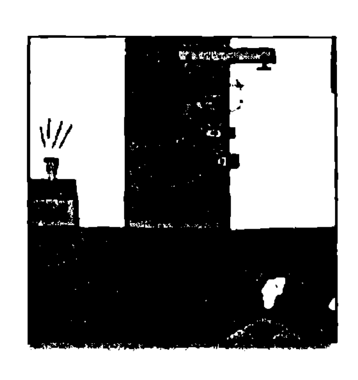
١- المنتج.

٢- والدي الطفل.

٣- الطفل.

٤- الأعراف والتقاليد.

22 طريقة التغليف



لا شك أنك تريد الانتشار لابتكارك، وترغب في أن ينتفع به الآخرون، لعلك بدأت ترسم أحلامًا في الفراغ، فتتخيل ابتكارك يستخدم في كل بيت، وكل شركة، وربما في الشوارع، وتتصور الآلاف من طلبات الشراء، وعقود التصدير..

حسنًا...لن أطلب منك أن تتوقف عن الحلم، أو أطالبك بأن تتخطى تلك المرحلة الهامة، بل سأشجعك على الاستمرار، ولكن.....دعني أطلب منك فقط أن تعمل على تحقيق حلمك بقوة...والقوة التي نعنيها هنا هي قوة الانتشار، فإذا أردت الانتشار القوى لابتكارك، فعليك أن تتحدث عنه بأفضل وسائل التعبير، عليك استخدام عبارات مثيرة، ملفتة للنظر، مشوقة، دافعة للفضول، إنك تستطيع أن تفصح عن أفضل المميزات في ابتكارك بأبلغ الكلمات التي صنعتها اللغة من دون أن تلفظ حرفًا واحدًا...كيف؟ إنك تستطيع أن تشرح وتجيب عملاءك المتوقعين عن كافة الأسئلة المحيرة عن ابتكارك دون أن تهمس حتى في أذن أحدهم...كيف؟ إنك تستطيع أن تقنع الملايين (بدون مبالغة) بأهمية وضرورة ابتكارك بصرف النظر عن مشاهدتهم الابتكار نفسه..كيف؟..حان وقت الإجابة عزيزي القارئ...إنها **طريقة التغليف**..فالفكرة تتضح من عنوانها..وعنوان فكرتك هو طريقة لباسها....ألبِس ابتكارك لباسًا أنيقًا، مناسبًا، سهل الفك، سهل الحمل، اجعل الغلاف قويًا ليدلل على قوة المنتج، اجعله عمليًا ليشير إلى منتج صالح لأكثر من غرض «وذلك إن أمكن» استخدم خامات جديدة متنوعة ومناسبة، احرص على أن يكون غلاف ابتكارك مجسمًا بعض الشيء، (كأن تصنع فتحة صغيرة يطل منها ابتكارك إلى الخارج ويظهر كعينة للموجود بالداخل)، انشغل بكيفية تحقيق نسبة ٤٠ ٪ من الابتكار في الغلاف وحده، احرص على تصميم قوي ورسوم شيقة وألوان متناسقة

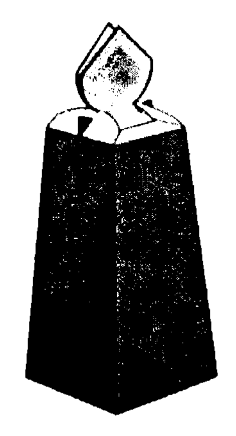
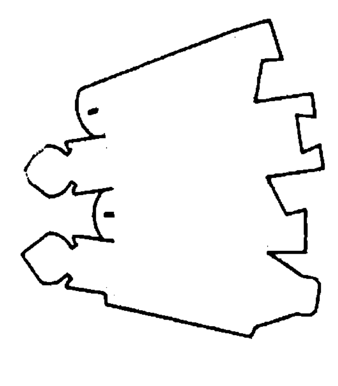
وجذابة، استخدم جزءًا من الغلاف يشف عما بالداخل، استخدم صورًا مناسبة، عالية الجودة، اقترح على مصمم الجرافيك أن تكون الصور بجودة ٣٠٠ بيكسل في البوصة الواحدة، وبعد أن تتم الطباعة، أكسِب غلافك مزيدًا من التلميع، وذلك بإضافة طبقة من السلوفان «عملية السلفنة» أو ضع طبقة أو طبقتين من مادة اليو في (U.V) وهناك طريقة أروع وأروع وهى طريقة الإسبوت يو في (SPOT U.V) وهى طلاء الجزء المثير فقط من تصميم الغلاف بطبقة اليو في، وهى طريقة مبتكرة وحديثة ويتم فيها التركيز على العناصر القوية فقط من التصميم، استفد من تكنولوجيا «الكوفراج» وهى خاصية البارز والغاطس في الحروف المكتوبة على الغلاف، ولا تنس أن تراجع العبارات والكلمات المكتوبة على الغلاف بدقة وتصححها إملائيًا، وقبل ذلك تعد أفضل ما لديك من عبارات موحية وجذابة بشرط ألا تزيد عن ثلاث كلمات، دع الغلاف سفيرًا لك، أو مندوب مبيعات ماهرًا، يتحدث عن المنتج بطلاقة دون توقف.

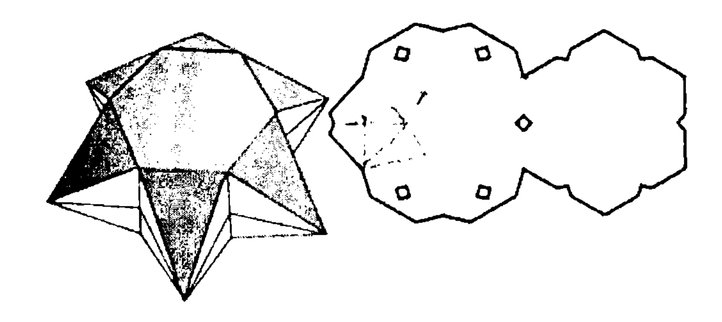
ما الأفكار القوية التي ستكسو بها غلاف ابتكارك؟

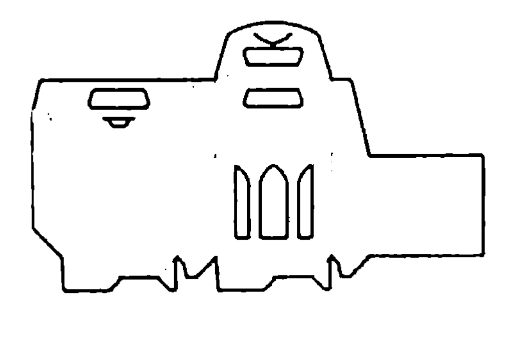
والآن سنعرض لك مجموعة من الأغلفة والحقائب المبتكرة، وعليك أن تستفيد منها وتستعين بها على ابتكار مزيد من الأغلفة التي تتصورها في خيالك لتخدم بها على ابتكارك.

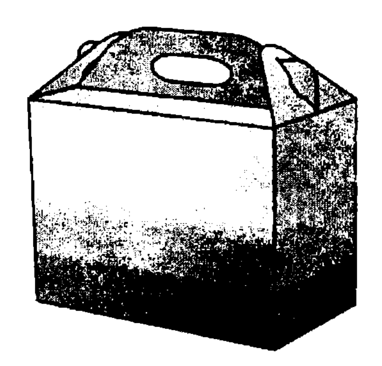
الأخطاء الشائعة عند تصميم الغلاف

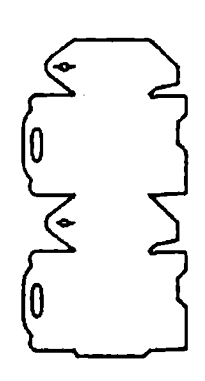
- **لا تجعل الغلاف أكبر من المنتج بالداخل أو أصغر.**
- **استخدم ألوانًا تعبر عن الفئة المستخدمة للمنتج.**
- **إذا لم تتم عملية السلفنة بالطريقة الصحيحة فسوف يعرضك هذا إلى إهدار الكثير من الأغلفة مما يرفع من تكلفة المنتج.**





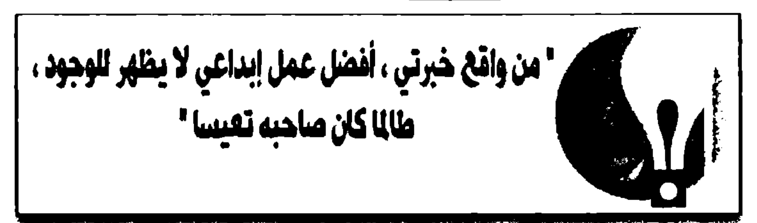


ماذا بعد؟

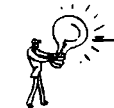


يبدو أنها النهاية...يااااااه أخيرًا، أصبح لديك ابتكار، وتشرع في تحرير شهادة ميلاد له، إنها السعادة الحقيقية، هل تذكركم «يااااااه أخيرًا» قلتها؟ من لحظة ميلاد فكرتك الجديدة وحتى الآن؟ هل تطمع في أن تكون الأخيرة؟

يمكنني بسهولة أن أؤكد لك ذلك، وأبدأ في كتابة السطور الأخيرة والنصائح الختامية المذيَلة بعبارات التوديع معلنًا نهاية الرحلة التي بدأناها معًا في مشوار الابتكار، فأنت الآن قد أنجزت ابتكارك، ولابد وأنك تستنشق عبير الابتكار، كما أنك حققت حلمك في أن تكون ذلك الواحد في المليون الذي يتمتع بقدرات ابتكارية في وطننا العربي، لكن تلك المعلومة الأخيرة لا يعلمها سوى اثنين فقط، أنا، وأنت بالتأكيد، كما أنه ليس من المعقول أن تنفق كل هذه الجهود من أجل أن تنجز ابتكارك وتستخدمه وتنتفع به أنت وحدك، أليس كذلك؟ تذكر مقولة أينشتاين



لذا فلابد لنا من الاعتراف بأن ابتكارك ما زال مختبئًا بين أحضانك، لا يرى النور حتى هذه اللحظة، وحتى يظهر وليد عقلك إلى الوجود، فعليك بالبحث عن طريقة تجعل أحدهم متلهفًا للقائك بشأن هذا الابتكار، إنها اللحظات الحاسمة، التي تفصل بين جهد مبذول استغرق الأيام والأسابيع والشهور الماضية، ودقائق قليلة تجر فيها قلمك لتوقيع



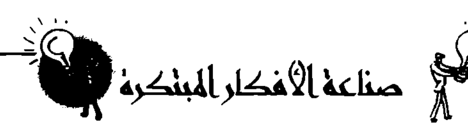
عقد استغلال فكرتك أو ابتكارك، لابد أنك تفكر الآن في تلك اللحظات، حسنًا عزيزي القارئ، عفوًا... أقصد عزيزي المبتكر، أفق الآن من حلم توقيع عقد الاستغلال، وتعالى معي لنتعرف على الطريقة التي تجعل أحدهم متلهفًا للقائك بشأن الابتكار الذي في حوذتك، ولكن لن يحدث هذا قبل أن أنصحك وأرشدك إلى كيفية حماية فكرتك أو ابتكارك من قراصنة الأفكار «لا سمح الله»، فلا تنس أنني وعدتك بأن تصبح بإذن الله «صانع أفكار مبتكرة» بدرجة محترف، وطالبتك في مقدمة هذا الكتاب بأن تضع خطًا أسفل كلمة محترف، أتمنى أن تتقبل نصائحي في السطور القادمة بصدر رحب، فحتى تستطيع (بلغة السوق) أن تبيع ابتكارك، فلابد أن تتعامل مع من سوف يتبنون ابتكارك في المرحلة القادمة (مرحلة نسخ الابتكار وتسويقه) بدرجة معينة من الاحتراف، وأول خطوة هي أن تعرض ابتكارك على أنه متمتع بكافة حقوق الملكية وكافة طرق الحماية اللازمة، باختصار، هيئ نفسك لأن تكون أكثر من مجرد «صانع أفكار مبتكرة».

جدوى الحماية

هل سمعت يومًا عن جوزيف سوان؟ هناك حجة قوية أنه قام باختراع المصباح الكهربائي، وذلك قبل إديسون بثمانية أشهر، هل تعنى أحدًا تلك المعلومة؟ لكنها بالتأكيد تعنى لسوان الكثير والكثير، لو أنه استطاع أن يثبت تلك المعلومة، لذا فنحن لا نريد لأحد أن يقع في فخ الشبهات، وخاصة أنت، بعد أن عرفت قيمة ما حققه أديسون من اختراعه للمصباح الكهربائي.

كيف تحمى ابتكارك؟

عادة ما تمنح الدول براءة اختراع عن كل ابتكار جديد قابل للاستغلال الصناعي، سواء أكان متعلقا بمنتجات صناعية جديدة أم بطرق أو وسائل صناعية مستحدثة أو بتطبيق جديد لطرق أو وسائل صناعية معروفة، كاختراع الآلات أو الأجهزة وما إلى ذلك، وتتضمن شهادة براءة الاختراع، كل ما يتعلق بالاختراع من أوصاف أو بيانات، مثل رقم البراءة واسم المخترع ومالك الاختراع وتسمية الاختراع ومدة الحماية وتاريخ



بدايتها وتاريخ انتهائها.

فلا شك أنه الآن أصبح لديك شيء يستحق الحماية، بعدما استحق منك قبلًا الرعاية، إليك فيما يلي الخطوات التي يجب اتباعها للحصول على الحماية اللازمة لابتكارك:.

• قم بإعداد شرح وافٍ ومستفيض عن الشيء الذي تقدّمه والاستخدام المعني به، لكي يتم إرسال وصف دقيق عنه إلى المكتب الكندي للملكية الفكرية التابع لوزارة الصناعة الكندية.

• قم بالاتصال بالمركز العلمي للبحوث وبراءات الاختراع التابع لبلدك، واستفسر عن كل شيء يتعلق بحماية فكرتك.

• اتصل بمحامى أو وكيل براءات اختراع، لمناقشة تفاصيل الأمور المتعلقة بابتكارك، والتكاليف المحتملة لها، إن مكتب تسجيل براءات الاختراع لا يقبل التسجيل إلا للمخترع أو وكيل براءات اختراع معترف به، وقد يتطلب الأمر منك أن تزن مزايا وعيوب تقديم الطلب بنفسك، أو الاستعانة بالمختصين من ذوى الخبرة في هذا المجال.

• الحصول على براءة اختراع ليس معناه الحماية التامة، فقد وجد في أحد الاستقصاءات أن ٧٠٪ من قضايا مخالفات البراءات التي رفعها أصحابها لحماية اختراعاتهم أن ألغيت براءات اختراعهم أصلًا.

• دفاعك عن براءة اختراعك قد يكون مكلفًا للغاية، وإن لم يكن لديك براءة، فإن احتمالات تمكنك من حماية اختراعك حماية ناجحة، تصل إلى حد الصفر، لذا فإن عليك التفكير في حماية ابتكارك أو اختراعك محليًا أيضًا، وذلك باتباعك إحدى الطرق التالية:

• **التوثيق وإثبات تاريخ الفكرة في الشهر العقاري:** اكتب شرحًا وافيًا لفكرتك على ورقة أو ورقتين فلوسكاب، كما فعلتَ من قبل، ويا حبذا لو أرفقت رسمًا يوضح شكل الفكرة وكيفية الاستخدام، ثم قم بتقديم طلب توثيق وإثبات تاريخ بالشهر العقاري التابع لمدينتك، واحصل على كافة الأختام الضامنة على أوراقك، واحذر أن تترك مكانًا في

الورقة ليس مختومًا بخاتم مصلحة التوثيق، حتى لو كان هناك كتابة على ظهر الورقة، فاحرص على توقيع الختم عليها.

- بعد ذلك **قم بتصوير الورقة الموثقة تصويرًا ميكروفيلميًا** وهي إحدى وسائل حفظ الوثائق الحديثة، وذلك لاستخراج صورة طبق الأصل عند الحاجة إليها وقت التقاضي، واحرص على الاحتفاظ بإيصال التصوير الميكروفيلمي، (قم بنسخ إيصال التصوير الميكروفيلمي ثلاث نسخ واحتفظ بهم في ثلاثة أماكن مختلفة لتسهيل فرصة العثور على إحداها وقت الحاجة، أو سجّل رقم الإيصال على هاتفك المحمول، أو على جهاز الحاسوب الخاص بك) إن فقدان الإيصال يعني احتمال عدم قدرتك على حماية فكرتك، لذلك كن شديد الحرص.

- **استخدم طريقة مبتكرة من اختراعك أنت لحماية فكرتك**، سيكون الأمر سهلًا إذا عرفت أن المطلوب هو أسبقية تاريخ اختراعك لإثبات أحقيتك وملكيتك للفكرة....خذ عندك هذه الفكرة على سبيل المثال.....اكتب شرحًا وافيًا ودقيقًا لفكرتك كما فعلت في السابق، مع مراعاة أن يتضمن الشرح ملكيتك للفكرة وأحقيتك في التقاضي والدفاع عنها أمام المحاكم المختصة، وأسهب في الشرح والتفاصيل الدقيقة، فليس هناك داع للاختصار إذ أن الطريقة غير مكلفة بالمرة، فلنفرض أنك أعددت عشر ورقات من الشرح، أو حتى مائة ورقة، ضع أوراقك داخل مظروف وأحكم إغلاقه جيدًا، اكتب على المظروف من الخارج اسم المرسل إليه وعنوانه، ثم دع هذا المظروف يصلك أنت عن طريق البريد المسجل بعلم الوصول، أي ضع اسم المرسل إليه هو اسمك أنت خماسيًا، والعنوان هو نفس عنوانك الذي تسكن فيه بالفعل، إن الغرض من هذا هو أن تثبت تاريخ الفكرة إثباتًا حكوميًا وقانونيًا لا ريب فيه، وذلك لأن مصلحة البريد ستضع أختامًا وتواريخ تثبت ذلك، ولكن احذر أن تفتح المظروف لأي سبب من الأسباب غير التقاضي، ويستحسن أن يفتحه القاضي بنفسه بعد أن يتأكد من التاريخ المكتوب على المظروف، ويقرأ فكرتك، فيحكم لك بالتعويض اللازم والمرضي والرادع لخصومك، إن حيثيات حكم المحكمة المختصة يعد بذاته شهادة إثبات لملكيتك للفكرة.

ملحوظة: هذه الفكرة قد لا تصلح إلا مرة واحدة فقط.. لذا فإن فكرتك قد تكون

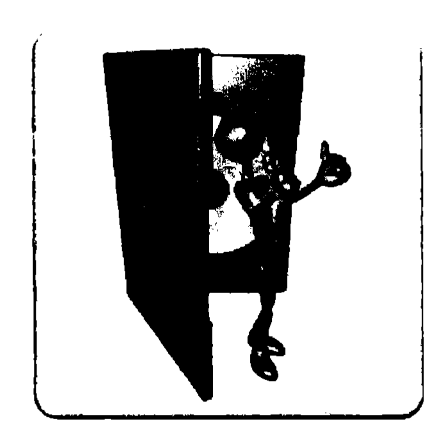
عرضة للمخاطرة – إذا ما تم قرصنة اختراعك مرة أخرى .

- **هل تريد أفضل وأسهل براءة اختراع تحصل عليها من دون أي أوراق تذكر؟** حسنًا...أنتج أنت فكرتك بنفسك، وذلك إذا كنت من هواة النجاح، وإذا كانت تكلفة تصنيع ابتكارك في متناول يديك، ولديك الخبرة، ولديك المساندون والمعاونون لإنتاج فكرتك وتسويقها، فلن تجد متحمسًا للفكرة وإمكانية نجاحها وكيفية الاستفادة منها أفضل منك، فتوكل على الله، وابدأ مشروعك من الألف إلى الياء.

- ربما توحي إليك قراءتك للصفحتين الخاصتين بحماية ابتكارك أنه يتعين عليك بذل المجهود الأكبر والوقت الأطول لصالح حماية فكرتك فقط، مما يجعلك تشتري راحة بالك وتتجنب المزيد من وجع القلب بالابتعاد عن الابتكار من الأساس، وهذا ما لا يسمح به أحد، فقط للتبسيط، وازن أمورك وحدد أهدافك، فإذا كان ابتكارك يخدم ويفيد البشرية، فمعنى ذلك أنه يستحق التضحية بالوقت والجهد والمال، أما إذا كان ابتكارك يخدم قطاعًا عريضًا من الناس في وطنك فقط، فلا بأس من الاكتفاء بتسجيل الفكرة في الشهر العقاري وتصويره ميكروفيلميًا فقط، وهذا الأمر لن يكلّفك من الوقت أكثر من ساعتين فقط، أما فكرة تسجيل الفكرة عن طريق إرسالها لنفسك بالبريد، فلا تلجأ إليها إلا في حالة كتابتك لسيناريو سينمائي أو ما شابه، يصعب تسجيله في الشهر العقاري لكثرة تكلفة التسجيل.

كيف تسوق لإبتكارك؟

– **تعرَّف على الشركات التي لها علاقة بابتكارك:** واجمع عنها كافة المعلومات المتاحة، إننا نعتبر جيلنا من الأجيال المحظوظة بتطور وسائل البحث وتجميع المعلومات بسهولة في عصر الإنترنت، لاحظ أن بعض الشركات تستخدم اسمين، الأول تجاري يحمل اسم المنتج






والثاني قانوني تتعامل به الشركة قانونيًا، فمثلًا منتج الألبان «باندا» هو الاسم التجاري لشركة آراب ديري، إن ما يفيدنا في بحثنا هو الاسم القانوني، فعندما تبحث في محرك البحث عن شركة آراب ديري، يمكنك التعرف على جميع المنتجات التي تنتجها الشركة غير منتج «باندا»، وما يفيدنا من جمع تلك المعلومات، جدوى ومدى ملائمة ابتكارك بالنسبة للشركة المحتمل تقبلها للابتكار، وهنا لابد أن أشير عليك بالاعتماد في بحثك أكثر على الشركات النامية التي تتطلع بشوق إلى التميز والتجديد، فحسبما أشار أحد سماسرة الابتكارات أن الشركات الكبرى غالبًا لا تعير الأفكار الصادرة عن أفراد خارج نطاقها الوظيفي أي اهتمام، فالأمر بالنسبة لها غير فاتح للشهية، إذ أنها تتطلع غالبًا لحجم إنتاج يقدر بعشرات الملايين من الدولارات، فمن غير المجدي أن تعرض نفسها للمخاطرة بابتكار جديد، غير أنه قد يفيدك التقدم بابتكارك إلى إحدى الشركات الكبرى في حالة ما إذا كنت تطمح في وظيفة مطوّر إنتاج لديها، أو صانع أفكار مبتكرة بالشركة.

- **أنشئ موقعك الإلكتروني على شبكة الإنترنت:** واختر له اسمًا يوحي بالتطور والإبداع، سيفيدك موقعك الإلكتروني بإمكانية التعريف بمنتجك الإبداعي بطريقة يفهمها رجال الأعمال، فهو الطريقة التي تعبر عن مدى جديتك في عملك، كما أنه وسيلة سريعة ورخيصة لعرض ابتكارك على أصحاب الشركات المعنية بعملك، وإذا أردت التعامل بطريقة المحترفين، فسجّل ملكيتك للموقع بشكل رسمي، واكتب نبذة عن ابتكارك ومعلومات تفيد بأنك حاصل على شهادة براءة اختراع، أو توحي بأن الفكرة مسجلة ومحمية بموجب القوانين، ولديك ما يؤكد ذلك، إذا أردت ألا تفصح عن فكرتك خشية القرصنة، قدم فكرتك على طريقة الإعلانات، استخدم طريقة الألغاز والتشويق، وإذا لم تكن لديك الخبرة اللازمة لإنشاء المواقع، فاستعن بصديق خدوم، أو الجأ إلى أحد المتخصصين، حاول بقدر الإمكان أن يكون موقعك مصممًا بطريقة مبتكرة وملفتة للنظر، استخدم برنامج الفلاش (Adobe Flash) ذي الإمكانيات العالية في صنع المؤثرات الحركية، لا تنس شعارك (logo)، وهو الرمز الذي يعبّر عنك وعن طريقة تفكيرك، استفد من الشعارات الموجودة في هذا الكتاب تحت عنوان درس عملي بالصور،

وإذا لم تسعفك قريحتك الإبداعية في تخيّل الشعار المناسب، فاستخدم شعار المصباح المضيء، اجعل موقعك يضيف معلومة تخشى أن تنساها في أثناء مقابلتك لعميلك المرتقب، ولا تنس أن تضيف بريدك الإلكتروني حتى لا تفقد التواصل، وهذا يفيد في حالة إذا ما رغبت في عدم إضافة رقم تليفونك المحمول.



نموذج لموقع إلكتروني لترويج ابتكار.

اطلع على هذا الرابط وشاهد مثالاً آخر

http://shahatzekry.googlepages.com/index_a.htm

- **اصنع لنفسك سيرة ذاتية (C.V) وسابقة أعمال حقيقية:** فأكثر ما يقلق رجال الأعمال، هو أن يكونوا أول من يجربون الشيء الجديد من غير ذوي الخبرة، وإذا لم يكن لديك سابقة أعمال، فلا تترك سيرتك الذاتية فارغة، بل قدّم وصفًا لحدود إمكانياتك وقدراتك يثبت جديتك في العمل، ويعطى انطباعًا بأنك قد تجاوزت مرحلة المراهقة

الإبداعية وأنك تفكر بشكل ناضج، واحرص من الآن على أن يكون لديك أفكار طبقت في مكان ما وأثمرت نجاحًا ملحوظًا، لا تفكر في المكسب المادي خاصة في أول الطريق، ولتكن بمشيئة الله هذه التجربة هي أول سابقة أعمال تضعها في سجلك.

- **اطلب مقابلة الرجل المناسب:** كثير من أصحاب الأفكار الجديدة والمقترحين يعتقدون خطأ أنه ينبغي عليهم دائمًا مقابلة الرجل الأول، بل ويصرون أحيانًا على هذا الشرط خوفًا من أن تتشتت فكرتهم أو أن تتعرض للقرصنة، وهذا خطأ قاتل، وربما الجريمة التي سترتكب ستكون في حق فكرتك أنت، فأغلب رؤساء مجلس الإدارة وأصحاب الشركات، هم أناس غير ملمين بجميع التفاصيل التي يلم بها الرجل المناسب، فإذا كانت فكرتك الجديدة عبارة عن منتج تسويقي، فإن الرجل المناسب هنا يعنى مدير التسويق، وإذا كانت فكرة خدمية فأنت تحتاج لمقابلة مسؤول العلاقات العامة، أما إذا كنت تملك فكرة تطوير برنامج كمبيوتر، فلا شك أنك تعرف مَن ستقابل، ويبقى القرار النهائي لصاحب الشركة وأعضاء مجلس الإدارة، الخلاصة هي أن الرجل المناسب يمكنه مساعدتك بخبرته ويوفر عليك الكثير من الكلام الذي يمكن أن يقال في حق فكرتك.

- **كن مستعدًا للرد على أي استفسارات توجه إلى ابتكارك:** أنت بلا أدنى شك أكثر الناس وعيًا وإدراكًا لمدى روعة فكرتك، لكن طبعًا هناك فارق بين أكثر الناس وكل الناس، مما يعنى أنه (من المحتمل) أن يتأرجح ابتكارك بين القوة والضعف، فقد اكتشفت لجنة من الباحثين شكلت لمساعدة المبتكرين أن من بين كل ١٠٠ فكرة معروضة منهم ٨٥ يحتوون على أخطاء جسيمة، كفيلة باستبعادهم جميعًا، ومن بين الـ ١٥ فكرة المتبقية، ربما تثمر خمسة منهم، وواحدة فقط قد تدر ربحًا في المستقبل، لذا فمن الواجب عليك أن تكن مستعدًا لجميع الأسئلة التي سيواجهها ابتكارك من قِبَل صاحب العقد والحل في هذا الشأن، ومن الواجب علينا أيضًا أن يتم توجيهك وتبصيرك بتلك الاستفسارات.



قم بتقييم الأسئلة الواردة

في الجدول التالي

حسب قوتها في ابتكارك

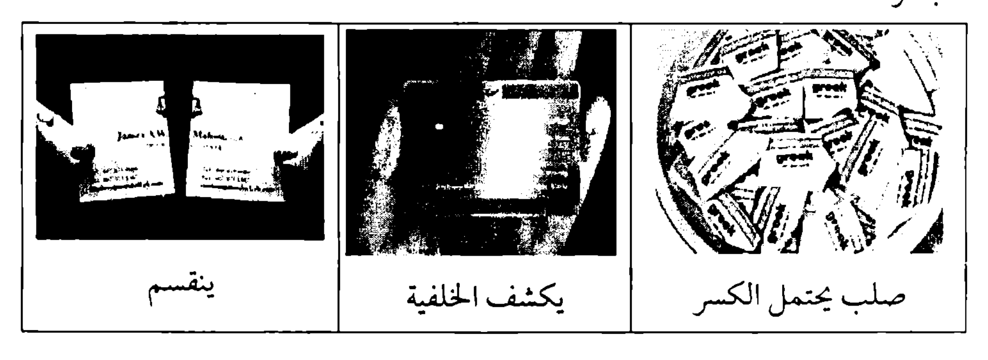
السؤال	ضعيف	متوسط	قوي
هل ابتكارك مقبول شرعًا وقانونًا؟			
هل تتوافر فيه عوامل السلامة والأمان؟			
هل يترك تأثيرًا سلبيًا على البيئة؟			
تأثيره الاجتماعى سلبي؟			
هل يفتح أسواقًا جديدة محتملة؟			
هل يحمل مظهرًا جذابًا؟			
هل يتميز بقوة تحملية؟			
هل يقدّم منافسة جديدة في رأيك؟			
هل له جدوى توظيفية؟			
هل يحقق ربحية؟			
هل يتوافق مع حاجة المستهلك / المستخدم؟			
هل يسهل تخزينه؟			
هل يتوافق مع القدرة الشرائية العامة؟			
هل الوقت مناسب الآن لظهوره بالأسواق؟			

السـؤال	ضعيف	متوسط	قوي
هل هو مكمل لسلعة أساسية؟			
هل يتمتع بثبات الطلب؟			
هل يمكن تطويره في المستقبل؟			
هل يوجد له شبيه في السوق؟			
هل يمكن تصنيعه فورًا؟			

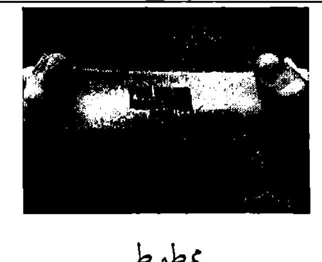
إجابتك على الأسئلة المدرجة بالجدول ستحدد لك نتيجة المقابلة

- **عرّف نفسك كمبتكر**: حتى ولو كنت أعظم جراح قلب، ومهما حصلت أو لم تحصل على أعلى الشهادات، فلن يعنى «الرجل المهم» أن تكون صاحب أكبر أسطول طيران أو بائع ألبان متجول، فما يعنيه، هو ما لديك لتقدمه، لذا، اختصر وقتكما، وعرّف نفسك على أنك «صانع أفكار مبتكرة» Creative Man، وذلك عن طريق كارتك الشخصي Busines Card، احرص على أن يدل على مهنتك كمبتكر، ابتكر في شكله، حجمه، تصميمه، دعه يتحدث عن شخصيتك المبدعة، واستخدم شعارك المستخدم في موقعك الإلكتروني، ولا تنس عنوان موقعك ورقم تليفونك الخاص، سيساعدك هذا على ترك انطباع إيجابي حسن.

وإليك بعض الأفكار غير التقليدية التي تعينك على صنع Business Card مبتكر.



صلب يحتمل الكسر	يكشف الخلفية	ينقسم

		
ممطوط	ربع دائري	منفوخ

- **لا تترك شيئًا للظروف:** تأكد من أن كل شيء في ابتكارك يعمل على ما يرام، فإذا كان ابتكارك يعمل بالبطارية فتأكد من أنها بحالة جيدة، وإذا كان يعمل بالكهرباء، خذ معك وصلات الكهرباء اللازمة بالإضافة إلى مشترك، إن مسألة البحث عن مكملات ومستلزمات تشغيل ابتكارك، أو ظهور عيب مفاجئ في أثناء عرض الابتكار، يجعلك ترتبك، ويجعل الحاضرين يفقدون تركيزهم واهتمامهم بمتابعة فكرتك الجديدة.

- **اجعل الباب مفتوحًا لاستقبال ابتكارات أخرى:** وذلك إذا لم توفق في بيع ابتكارك لهذه الشركة، قدم وعدًا بتحسين ابتكارك، وأنك ستعمل جاهدًا لتقديم أفكار جديدة لتحسين المنتجات والتسويق، واطلب من المسؤول أن يتابع نشاطك على موقعك الإلكتروني، واستفد من كل نقد تم توجيهه لفكرتك.

- **اشترك في المعارض والمسابقات الخاصة بالابتكار والاختراع:** سيفيدك الاشتراك في مثل هذه المعارض بانتشار عملك، والتعرف على المبتكرين أمثالك، بالإضافة إلى تعرض ابتكاراتك للنقد من قبل المتخصصين وكذلك زملائك المبتكرين، كما أن المعارض الخارجية تجعلك تتعرف مدنًا جديدة وبالتالي تتعرف على احتياجات جديدة لتوسيع مجال أفكارك المبتكرة، ابحث عن المعارض من خلال شبكة الإنترنت، ستجد العديد منها يقام

سنويًا منها المحلي والعربي والعالمي.

- **شارك بأعمالك في أحد برامج التليفزيون المختصة بذلك:** مازالت شاشة التلفزيون هي أفضل طريقة لتسويق أي شيء، فلما لا تستثمرها؟ كل ما عليك هو أن تتابع بعض القنوات الفضائية الهادفة، والتي تحمل هم هذه الأمة، ستجد حتمًا أحد البرامج التي تتفاعل مع الجمهور، اتصل بالبرنامج، وحدد موعدًا مع المعد أو المقدم، واطلب تخصيص فقرة لعرض ابتكارك الجديد والمفيد، وسوف تلقى بإذن الله الترحيب في إحداها، وتوقّع أن تحصل إدارة القناة منك على عمولة أو سمسرة، وذلك نظير بيع الفكرة، إذا تم البيع من خلال القناة، حدد معهم نسبة، واقبل على الفور هذا العرض ولا تتردد.





نصائح ختامية

التغيير وقود التعمير

فكلما غيرت من طريقة تفكيرك، زادت حصيلتك من الأفكار الغريبة وقطفت العديد من الثمار المستهجنة.

استمتع بالعمل كصانع أفكار مبتكرة.

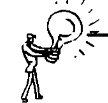
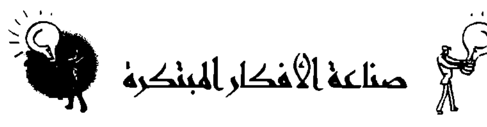
واعلم أن صاحب صنعة خير من صاحب قلعة، لذا عليك أن تفخر وتستمتع بصنعتك، اجعل التفكير الإيجابي مصدرًا لمتعتك، واستشعر السعادة والرضا مادامت تنتج الأفكار الرائعة.

اقرأ وربك الأكرم

إنها النصيحة الإلهية، فالقراءة عصب المعرفة، والمعرفة جوهر الإبداع، والإبداع نشوة تحقيق الذات، فإذا أردت أن تدرك ذاتك فابدأ بالقراءة والمعرفة، والاستزادة من تجارب الآخرين، تأكد أنه سبحانه وتعالى هو الأكرم، سيكرمك دائمًا، وستحصل على ما تريد.

تحدّث إلى الورق

اسكب أحلامك وأفكارك على الورق، فلن يمل من حديثك أبدًا، ولن يفشي لك سرًا، لذلك لا تخجل من الأفكار الغريبة، إن ثرثرتك على الورق تمتص الغضب والتوتر، وتجعلك تفكر وذهنك صاف.

ارسم أحلامك في الهواء

وكلما أتقنت فن التخيّل، تفننت في رسم أحلام رائعة، مارس التمرينات الخاصة بالتخيل في هذا الكتاب، وأتقن فن رسم الأحلام في الهواء، وأخرج من جعبة تخيلاتك العديد من اللوحات والبورتريهات الرائعة لأحلامك وأفكارك.

أحصُل على الجائزة

واجعل من الفكرة الجديدة أسمى أهدافك التي تصر على تحقيقها، استفد من جميع الطرق المختصرة للوصول إليها.

تعلم أن تمشي

وتنظّم تنفسك، فالسير الهادئ المنتظم، يجعل العقل والجسم ينسجمان في تناغم رائع، ومن هنا تبرز الحكمة القائلة (العقل السليم في الجسم السليم).

بدون أسباب

الإنسان التعس هو الذي ينتظر أن تواتيه الفرصة لكي يسعد، كذلك العقل البليد، ينتظر السبب الذي يدعوه للاكتشاف، استخدم دائمًا خيالك دونما داع لذلك، والسؤال الذي لابد من تكراره دائمًا هو، *كم مر من الوقت دون أن أتخيل؟*

الصبر مفتاح الابتكار

الفكرة الجديدة المبتكرة غالبًا ما يشوبها الوصف بغرابتها للوهلة الأولى، فهي تحتاج إلى رعاية خاصة بوضعها في حضّانة التخيل، لذا فأنت تحتاج إلى التحلي بمزيد من الصبر، والتخلي عن كثير من التسرّع بحذف الفكرة، حتى تنمو فكرتك وتثبت نفسها.

اقهر الإحباط

النفسية المحبطة تعجز عن إمداد العقل بالوقود اللازم للإبداع، والعملية الإبداعية عرضة للنقد، عليك أن تقاوم الإحباطات التي تتعرض لها بالوسائل المختلفة التي تعلمتها من هذا الكتاب، كالتفاؤل، وعدم تعريض فكرتك للنقد قبل الانتهاء منها تمامًا، ادهن وجهك دائمًا بابتسامة حانية وضع مساحيق الأمل والتفاؤل على جبينك في أثناء التخيل.

رحّب بالزيارات المفاجئة

قد تأتى الأفكار فجأة دون أي استعداد منك، تأتى في المكتب، في السيارة، في الحمام، قبل النوم، وفي أثناء الصلاة، رحّب بفكرتك داخل مدونتك للأفكار، واستقبلها بالترحيب اللازم، افتح لها باب مفكرتك، وابدأ في تخليد ذكراها عن طريق تسجيلها فور زيارتها لك، ولا تكن بخيلًا معها، قدّم لها الاهتمام اللازم برعايتها وإعطائها الفرصة والوقت الكافيين، ليكن لديك دائمًا قلم تستعمله كمسمار لتثبيت الفكرة الجديدة على حائط مفكرتك.

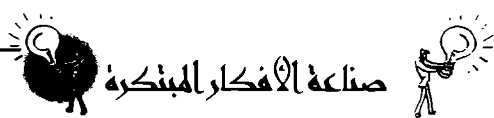
أسعد أخاك غنيًا أو محرومًا.

تعلم فن العطاء، وموهبة خدمة الآخرين بصرف النظر عن الحالة المادية لهؤلاء، فابتكارك الذي يخدم فئة خاصة اليوم، سيستفيد منه الجميع في الغد القريب، والشواهد على ذلك كثيرة، فجهاز الراديو كان في بداية اختراعه يخدم الصفوة، وبمرور الوقت أصبح الجميع يستخدمونه، وهكذا.... **لتكن لديك رؤية بعدد هؤلاء الذين سوف يصيبهم منك السرور.**

إنما الأمم الأخلاق

﴿قُل هل ننبِّئكُم بالأخسرينَ أعمالًا، الذينَ ضلَّ سعيُهُم في الحياةِ الدّنيا وهم يحسَبُونَ أنّهُم يُحسِنون صُنعًا، أُولئكَ الذينَ كفروا بآياتِ ربِّهم ولقائِه فحبِطَت أعمالُهُم فلا نُقيمُ لهم يومَ القيامةِ وزنًا﴾. [الكهف:١٠٣-١٠٥].

التاريخ	وصف التمرين	مدة التمرين	درجة الإجادة	ملاحظات







نبذة عن الكاتب

أحمد حامد الضبع

flashop@gmail.com

مصمم جرافيك ومطور ونائب رئيس تحرير مجلتنا الإلكترونية بشركة الخدمات التجارية البترولية " بتروتريد"

مصمم وسائل تعليمية ولعب أطفال بهيئة الإغاثة الإسلامية "السعودية"

مؤسس وكالة "إبتكار " للدعاية والإعلان

صاحب مدونة "فوكيرة " للأفكار المبتكرة والتصميمات الفنية

صدر له : (قصص واقعية ـ طرائف وعجائب ـ كتاب الألغاز ـ اضحك معنا) شركة ماس للإنتاج التعليمى .

(حظيرة الحيوان ـ صغير وكبير) شركة أطفالنا

مجموعة قصص للأطفال

مسرحية بيبى سيتر 1990(مخيم الابداع ـ اتحاد العمال ـ المركز الثقافى البريطانى)

مسرحية خيال مؤلف 1990 (مركز الهناجر للفنون)

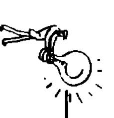
سيناريو فيلم صامت بعنوان " فوكيرة " لم يتم تصويره

أهداف وطموحات :

ـ تأسيس مركز لدعم الأفكار المبتكرة للشركات والأفراد

ـ تنشيط حركة التفكير الابداعى والابتكارى فى مصر والعالم العربى والإسلامى

ـ تأليف منهج لدعم الملكات الابتكارية فى المدارس والجامعات



الخريطة الذهنية
مراحل تصنيع الفكرة المبتكرة

المراجـــــع

١) اليوجا ينبوع السعادة - عباس محمود المسيري.

٢) النجاح الحقيقي - كين شيلتون.

٣) الخالدون مائة أعظمهم محمد (ص) -مايكل هارت - ترجمة أنيس منصور.

٤) العبقرية والإبداع والقيادة - دين كيث سايمنتن - ترجمة د. شاكر عبد الحميد.

٥) عظماء قهروا اليأس - فايز فرح.

٦) قدرات غير محدودة - UNLIMITED POWERأنتوني روبنز.

٧) مهارات التفكير -المنهج المطبق في جامعة الإمارات العربية المتحدة.

٨) بوصلة الشخصية - ترجمة د. حمود الشريف.

٩) صناعة النجاح - د.طارق السويدان ـ أ.فيصل عمر باشراحيل.

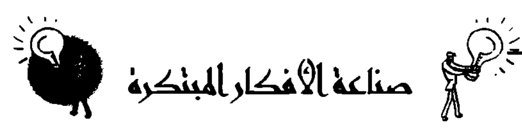
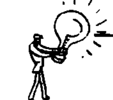
١٠) صناعة الإبداع - د.علي الحمادي.

١١) التفكير الإيجابي - د. نورمان فينسين بيل.

١٢) حكايات كفاح فياض.

١٣) الإخراج السينمائي - تروي لانير وكلاي نيكولاس.

الفهـــرس

* * *

عجيب وغريب أمر الفكرة ... ترسم مستقبل إنسان " غاندي وفكرة الاكتفاء الذاتي " وتنمي رأس مال شركة " DHL وخاصية تتبع الطرود " أو تنهض بمستوى بلدة " قرية نوكيا الفنلندية " .

إن أبسط تعريف للاستثمار الجيد ينبني أساسًا على شيء رخيص قليل الفائدة يتم تحويله إلى آخر مثمر عظيم المنفعة ، وعلى هذا الأساس فإن صناعة الأفكار المبتكرة تعد من الاستثمارات المجدية ، ليس فقط على المستوى المادي والاقتصادي فحسب ؛ وإنما أيضًا في جميع مناحي الحياة التنموية الأخرى ، فلا غنى عن الأفكار المبتكرة لمحامٍ يرغب في إحراز أهداف موكليه ، أو طباخ يتطلع إلى المذاق الفريد ، أو مدرس ينوي تطبيق أساليب مبتكرة في التعليم ، أو مهندس يستهويه التجريب ، أو حتى عاطل يبحث عن فكرة مشروع جديد ، أو مؤسسة تستمع لصوت الريادة في إحدى المجالات ..... إنها الأفكار المبتكرة ؛ السلعة الأكثر انتشارًا بين شعوب العالم المتقدم ، والمنتج الذي طال انتظاره في الدول النامية ؛ ليأخذ نصيبه من الانتشار ...

وإننا هنا في هذا الكتاب .. نؤسس قواعد هذه الصناعة ، ونبشر بها في عالمنا المتنامي ، نفك طلاسمها ونستوضح غموضها ، وذلك في أسلوب سلس .. بسيط .. ميسر .. بعيد عن النظرية قريب من التطبيق ، لنضمن لقارئنا العزيز حرفة المستقبل ... حرفة صناعة الأفكار المبتكرة .

أحمد الضبع

Designed By Ayman Alzeenv



6 أبراج المهندسين - الدور السادس شقة 2
كورنيش المعادي - القاهرة
هاتف: 0225286540 - متحرك: 20124242437+
www.dar-ajial.com